ЯН МАКДЕРМОТ ВЕНДИ ЯГО



ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС НЛП

ПСИХОТЕХНОЛОГИИ УСПЕХА

ПРИЕМЫ СКРЫТОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЧЕЛОВЕКА

УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ ПРИ ПОМОЩИ НЛП

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ



ПСИХОЛОГИЯ
ОБЩЕНИЯ

ЯН МАКДЕРМОТ ВЕНДИ ЯГО

ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС НЛП

МОСКВА



2006

УДК 159.9
ББК 88.4
М 15

Ian McDERMOTT and Wendy JAGO
THE NLP COACH

Перевод с английского *Т. Драбкшюй*

Оформление переплета *Е. Савченко*

Макдермот Я., Яго В.
М 15 Практический курс НЛП. — М.: Изд-во Эксмо, 2006. — 464 с.
ISBN 5-699-12157-9

Перед вами книга всемирно известного классика нейролингвистического программирования Яна Макдермота и успешного НЛП-тренера Венди Яго.

НЛП — это одна из революционных и постоянно совершенствуемых психотерапевтических техник для ускорения личностного роста и оттачивания коммуникационных навыков.

Сочетание базовых принципов нейролингвистического программирования и самых мощных приемов «коучинга» позволит наиболее полно и качественно применять **НЛП** для достижения эффективности во всех сферах профессиональной деятельности.

УДК 159.9
ББК 88.4

ISBN 5-699-12157-9

Всем тем, кто отваживался мечтать.
Тем, кто всегда знал, что в жизни есть нечто большее...
И тем, кто просто имел мужество сделать первый шаг.
Мы хотим сказать: «Продолжай!.. Двигайся дальше!»

Мы предлагаем вам снаряжение,
которое поддержит вас на вашем пути.

Введение

Это практическая книга, которую вы можете использовать как источник вдохновения, но также и как пошаговый путеводитель к успеху в любой области вашей жизни. Вы увидите, каким образом сумма знаний и методов, известная под названием нейролингвистического программирования, или НЛП, вкупе со средствами коучинга [«коучинг» - слово, которому мы не нашли точного короткого перевода в русском языке. Оно означает нечто близкое к тренерству, но с той разницей, что цели ставятся более личные. Можно сказать также, что это концентрированный и технологизированный вариант психотерапии. - *Прим. пер.],* может дать ясные и эффективные способы достижения мастерства во всем, за что бы вы ни взялись.

Может быть, у вас есть определенные цели, а может, вы просто хотели бы расширить свой ассортимент жизненных навыков. Данная книга направлена на то, чтобы посредством НЛП помочь вам и в том, и в другом. Непосредственно по НЛП уже имеется масса превосходной литературы, но эта книга отличается тем, что она впервые соединяет НЛП с искусством коучинга и демонстрирует, насколько динамично это сочетание может повлиять на вашу жизнь.

Возможно, вы представляете себе НЛП как некий набор инструментов, а коучинг - как систему поддержки, которые приведут вас к достижению избранных вами целей. На самом деле и НЛП, и

коучинг эффективны потому, что предлагают практические подходы, сконцентрированные на результате и способные достигать его с помощью конкретных техник.

Мы, авторы, впервые познакомились в профессиональной мастерской в середине 80-х, когда нас назначили партнерами для выполнения упражнения. В то время Ян занимался организацией международных обучающих семинаров (МОС), а Венди развивала свою частную практику психотерапевта. К тому времени мы оба были знакомы с НЛП и успели осознать, в какой большой мере оно может помогать дюдям делать свою жизнь осмысленной и продвигаться вперед.

Со времени той первой встречи Ян приобрел международную известность как тренер, коучер, консультант и автор книг по НЛП, а Венди, работая в качестве терапевта, коучера и тренера, оказала помощь сотням людей. Собравшись пройти тренинг по НЛП, Венди, естественно, обратилась в МОС, и спустя несколько лет это возобновленное знакомство дало начало авторскому сотрудничеству.

Когда в данной книге мы говорим «мы», то, как правило, мы имеем в виду себя в качестве НЛП-коучеров и авторов этой книги. Ради ясности и непосредственности мы часто используем слово «вы»: «Когда вы замечаете...», «Когда вы хотите...». Однако мы хотим подчеркнуть, что НЛП и для нас самих вплетено в фактуру повседневной жизни, предлагаемые им подходы и инструменты были и остаются бесценными для нас.

ЧТО МОЖЕТ НЛП-КОУЧИНГ СДЕЛАТЬ ДЛЯ ВАС?

Это первая книга, сочетающая НЛП и коучинг. Ее задача - помочь вам в достижении ваших индивидуальных целей и в более эффективном управлении ключевыми сторонами вашей жизни.

Вы можете усомниться в том, что чтение книги — такое же эффективное занятие, как непосредственная работа с коучером. Мы убеждены, что использование книги в качестве руководства предлагаемым нами образом может быть динамичным и вполне «диалогичным» опытом; мы надеемся, что в процессе чтения вы вступите в продуктивные внутренние беседы с самим собой. Множество

раз мы будем подталкивать вас к этим беседам, задавая вам вопросы, которые будут побуждать вас к размышлению, - точно так же, как делал бы персональный коучер. В других местах мы предложим вам исследовать какие-либо случаи из собственного опыта. Так же, как при индивидуальном коучинге, мы периодически будем просить вас сделать паузу и подумать о том, каковы ваши цели прямо сейчас, когда вы читаете книгу в этом месте. Когда вы знаете, чего хотите, вы можете организовать себя - сознательно и бессознательно - для достижения своей цели. Таким образом, в процессе чтения вы сможете адаптировать материал книги к своей ситуации, потребностям и целям.

Книга разделена на пять частей. В первой части даются подробные объяснения по поводу НЛП и коучинга. Во второй описываются важные техники НЛП, которые понадобятся вам для достижения ваших целей. По ходу чтения вы увидите, что мы часто обращаемся к этим техникам, показывая вам, как вы можете применять их в конкретных ситуациях и для получения конкретных результатов. Так что постепенно вы все больше будете с ними знакомиться. В третьей части обсуждается вопрос о том, что могут значить успех и неудача, - это поможет вам с интересом отнестись к собственным действиям и мотивам вместо того, чтобы судить о них «черно-белым» образом, разделяя на «хорошие» и «плохие». В четвертой части рассматриваются пять факторов успеха, критически важных для достижения вами ваших целей. Наконец, пятая часть посвящена ключевым сторонам вашей жизни и поможет вам

- в построении отношеий,
- в повышении самооценки,
- в максимизации интеллектуальных сил,
- в достижении здоровья, богатства и счастья,
- в получении удовлетворения от работы,
- в становлении более полной духовной жизни.

Когда вы овладеете техниками НЛП и коучинга, вы сможете далее применять их всегда, когда это вам понадобится, во всех областях своей жизни. Мы обнаружили, что по ходу индивидуального ко-

учинга люди начинают сами задавать себе вопросы, которые им задал бы коучер, и находить ответы. Иными словами, коучинг может научить вас быть коучером для самого себя. Мы уверены, что то же самое произойдет и с вами при чтении этой книги. Именно в связи с этим мы иногда вместо того, чтобы все исчерпывающе объяснить, оставляем пример «подвешенным» или ограничиваемся указанием нескольких техник НЛП. Наш опыт свидетельствует о том, что в процессе коучинга развивается привычка задавать вопрос «Что еще?» — вопрос, который побуждает вас к новым усилиям и позволяет постоянно убеждаться, что есть еще что-то за пределами ваших прежних горизонтов. Мы надеемся и верим, что, читая эту книгу, вы начнете получать удовольствие от роли собственного коучера.

ЧАСТЬ 1

НЛП и тренерство

Введение

Мышление, эмоции и поведение - все это связано с вашим мозгом. НЛП дает вам средства, позволяющие понять на практическом уровне, как вы сами создаете свой опыт и как общаетесь с собой и с другими.

Будучи человеческими существами, мы в своих мыслях, чувствах и действиях подвержены влиянию привычек. Некоторые привычки реально полезны, в то время как другие могут быть неэффективными, сковывающими и даже разрушительными. С помощью НЛП вы можете понять свои индивидуальные стереотипы, то, как они порождены вашей личной историей и как могут повлиять на ваше будущее. Более того, НЛП дает вам средства для того, чтобы вы могли изменить или скорректировать свои стереотипы, приведя их в соответствие с вашими потребностями и ценностями.

Поэтому неудивительно, что НЛП уже зарекомендовало себя в качестве мощного инструмента личностного развития и коммуникации во всех областях. Оно дает вам возможность конструировать «эталонные модели», которые улучшат вашу жизнь. Оно позволяет вам достигать своих целей быстро и эффективно. То, чему вы научились, вы можете применять на работе и дома. Понимание и применение НЛП поможет вам более четко осознавать, чего вы хотите; достигать своих целей; находить новые пути разрешения проблем; усваивать навыки, которыми вы восхищаетесь у других; более эффективно использовать свое время; развивать целеустремленность; ясно сознавать свои ценности и соразмерять свои действия с ними; выявлять полезное или сковывающее влияние собственных убеждений и производить в них необходимые изменения;

преодолевать воздействие негативного опыта; наконец, чувствовать себя уверенно во всем, что вы делаете.

При чем здесь коучинг? Коучеры индивидуально работают со своими обучаемыми, часто по телефону. Коучер может помочь вам сформулировать ясные и доступные цели, наметить необходимые для их достижения шаги, определить полезные внутренние и внешние ресурсы, отслеживать процесс и предпринимать действия, необходимые для вашего уверенного продвижения. Коучинг обеспечивает вам четкие, структурированные рамки, но при этом вам не говорят, что делать или как это делать. Коучинг позволяет вам увидеть, что у вас уже есть ответы на вопросы «что?» и «как?», пусть даже вначале вам казалось, что у вас их нет.

Глава 1

ЧТО ТАКОЕ НЛП?

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ - это исследование человеческого мастерства. Оно обеспечивает доступ к системе знания о том, *как* человеческие существа осмысляют свой опыт и взаимодействуют друг с другом.

Началось все это в 70-е годы, когда Ричард Бендлер, тогда студент-математик Калифорнийского университета в Санта-Круз, занялся изучением работы гештальттерапевта Фрица Перлза. Джон Гриндер был тогда профессором лингвистики в том же университете, и на него произвели сильное впечатление лингвистические паттерны, которые обнаружил и смог воспроизвести Бендлер. Вместе они стали искать и формулировать ответы на вопрос о том, каким образом выдающимся коммуникаторам в психотерапии — вначале это был Фриц Перлз, затем Вирджиния Сатир и Милтон Эриксон - удается помогать их клиентам драматически изменять свою жизнь.

Так было положено начало охоте за мастерством, которая стала «фирменным знаком» НЛП. Очень быстро у Бендпера и Гриндера появились помощники, составившие неформальную группу студентов и коллег, и некоторые из них стали полноправными соавторами в разработке НЛП. Среди них - Роберт Дилтс, Юдит Делозье, Лесли Камерон-Бендлер, Дэвид Гордон и Стефен Гиллиган. Их имена хорошо известны в сфере НЛП: каждый из них внес значительный вклад в развитие области и является автором опубликованных работ. Базис НЛП сформировался в результате поиска ответов на поставленные ими вопросы. С самого начала их работа была совместной и имела практическую направленность; дух сотрудничества и ориентация на практику оставались и остаются свойственными НЛП.

Для многих областей знания и практики характерно стремление понять мастерство на основе того, что специалисты рассказывают о своей практике: на чем базируется их работа; почему и как, по их мнению, они достигают того, чего достигают. Но в большей или меньшей степени, в зависимости от их индивидуального опыта и профессиональной подготовки - и неважно, терапевты они или игроки в гольф, — их ответы раскрывают нам скорее их убеждения и теории, чем их реальную практику.

Разработчики НЛП задались вопросами иного рода. Их интересовало, что на самом деле происходит в работе мастера, - тогда, когда терапия на самом деле «работает», и клиент преодолевает свои проблемы, - как внешне, на уровне наблюдаемого поведения, так и внутренне, на уровне того, что и как думает и чувствует клиент. Они стремились получить результаты, а не просто теоретизировать. Они хотели знать, что на самом деле «работает». Ими руководило любопытство, можно даже сказать, некая «очарованность». Ибо чем больше наблюдений они делали и чем больше вопросов задавали, тем больше начинали понимать, что на самом деле происходит, и тем более очевидным становилось, что мастерство (в данном случае, терапевтическая эффективность) имеет четкие структуры. По мере того как они выявляли эти структуры, они начинали учить им. Во многих ранних работах, опубликованных в 1970-е и 1980-е годы, чувствуются живость и энтузиазм этой пионерской фазы. Сами заголовки этих книг - *Из лягушек в принцы (Frogs into Princes), Трансформации (Transformations), Рефрейминг (Reframing)* - отражают изумление, даже потрясенность авторов открытием фундаментальных паттернов человеческого мышления и поведения и их энтузиазм, связанный со способностью применить эти знания для развития мощных методов, позволяющих людям улучшать свою жизнь.

Но НЛП — это нечто большее, чем конкретные техники: это также система знаний и определенный взгляд на вещи, то есть установка. НЛП основано на реальном поведении и мышлении людей, а не на теориях, объясняющих, почему они делают то, что они делают. Так что оно основано на реальности, а не на рассуждениях. И поэтому предлагаемые НЛП средства имеют корни в реальности:

эти средства базируются на том, что «работает», поэтому они передают вам эффективные навыки.

С самого начала НЛП включало в себя действие: межличностное и внутри человека. То же самое можно сказать о коучинге: это процесс, в котором коучер и его клиент, или обучаемый, вовлечены в одно и то же дело - процесс совместной работы, направленной на достижение целей обучаемого. И НЛП, и коучинг исходят из убежденности в том, что вы способны понять, чего вы хотите, и достичь этого, если правильно к этому продвигаться и использовать правильные ресурсы. Задача НЛП-коучера - помочь вам найти ресурсы, которые вам нужны, и направлять вашу работу для продвижения к своим целям таким образом, чтобы это давало вам наилучший шанс достичь их.

Один из ведущих принципов НЛП состоит в том, что «реальность» не есть нечто «внешнее» - индивид актуально, активно, личностно конструирует свою реальность в собственной психике, формируя ее в соответствии *со* своим процессом переработки опыта. Одно и то же событие означает в буквальном смысле разные вещи для разных людей. Научившись смотреть таким образом на свой опыт и на опыт других, мы начинаем понимать также и то, что имеем выбор. НЛП на практике предлагает каждому больше возможностей выбора, будь то для улучшения отношений с другими, для реализации более удовлетворяющего профессионального пути или просто для большей радости жизни.

Каждый ли может извлечь пользу из НЛП? Наш опыт позволяет ответить утвердительно. НЛП - отнюдь не вотчина экспертов, с позиции превосходства изрекающих свои «интерпретации» и предлагающих свое «руководство». Одна из восхитительных сторон обучения и работы в русле НЛП состоит в неизменно возникающих новых идеях и свежих подходах - как бы много вы ни знали и как бы долго ни занимались НЛП. НЛП - отнюдь не профессиональный «мундир», который вы надеваете во время работы; это стиль видения и поведения, находящий реальное выражение в мышлении и действии как раз потому, что он порожден мышлением и действием. Именно это делает его таким легким в использовании.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЛП ДЛЯ ОСМЫСЛЕНИЯ МИРА

Тот факт, что мы сами создаем собственную реальность, - одно из наиболее фундаментальных открытий, сделанных ранними разработчиками НЛП. Каждому человеку в какой-то момент случалось с изумлением обнаружить, что его ясное воспоминание о событии разительно отличается от чьего-то еще воспоминания, что увидены разные вещи или получены различные выводы. Иногда это бывает просто забавно; иногда нам удается получить более богатую картину события, объединив те и другие воспоминания; иногда, как в случае споров или судебных тяжб, разногласия могут быть весьма тревожащими. При коучинге пар или рабочих групп у нас часто возникало впечатление, что люди вообще говорят о совершенно разных событиях! Похоже на то, что каждый человек обладает своей версией «истины», в которую твердо верит! Как такое может быть?

НЛП дает нам некоторые важные ключи к процессу, лежащему в основе формирования «истин». Люди по-разному отбирают и сохраняют информацию, причем зачастую все это происходит на совершенно неосознаваемом уровне. Способы, которыми располагает мозг для сортировки и интерпретирования информации, существенно различаются у разных людей, что может легко порождать недоразумения и противоречия.

Например, наши пять органов чувств (зрение, слух, вкус, обоняние и осязание) не только дают нам информацию о внешнем мире, но также используются нами для ее переработки. Мы в буквальном смысле внутренне воспроизводим, или реконструируем, или представляем информацию. Поэтому в НЛП говорится о репрезентативных системах. В связи с не вполне понятными пока причинами индивиды имеют тенденцию предпочитать какие-то одни органы чувств (обычно один или два) в качестве внутренних репрезентантов, или «реконструкторов», другим, хотя каждый из нас при желании может использовать все свои органы чувств.

Тот, кто по-настоящему развил у себя какую-либо репрезентативную систему, производит впечатление выдающейся личности. В своем функционировании он может даже достигать уровня гениальности. Однако это дает и большие преимущества. Когда вы

знаете о себе, что именно дается вам легко и получается хорошо, вы можете опираться на свои сильные стороны и получать неожиданные дивиденды. Каждый человек имеет своих фаворитов среди репрезентативных систем.

Один из наших клиентов, Джереми, был большим специалистом по слуховому восприятию. Он любил музыку. В то же время ему нужно было научиться расслабляться, чтобы снижать высокое кровяное давление. После некоторого экспериментирования он обнаружил, что весьма эффективный для него способ создавать состояние внутреннего спокойствия - слушание музыки в собственной голове. Попрактиковавшись некоторое время, он выяснил, что способен не только «проигрывать» в голове целые музыкальные фрагменты, но также выбирать: «играть» музыкальное произведение полностью, как он его некогда слушал, или же какую-то его часть, исполняемую отдельным инструментом. Ничего особенно необычного во всем этом он не видел — это было нечто, для него «естественное». И данная способность оказалась очень полезной для него: когда он регулярно проигрывал музыку в голове, то становился более спокойным. После того как Джереми в течение нескольких недель регулярно этим занимался, его кровяное давление упало до нормального уровня, для сохранения которого ему оказалось достаточно лишь продолжать исполнять музыку в своей голове.

Зная, что «одно и то же» событие разными людьми нередко воспринимается при использовании разных классифицирующих механизмов, имеющих различные сенсорные «носители», вы с большей легкостью можете замечать и понимать различие индивидуальных реальностей.

Мэри и Ренэ присутствовали на одной и той же встрече рабочей команды. Основной темой были планы на следующий год, причем по поводу определенного пакета предложений возникли жаркие дебаты. После встречи Мэри была всерьез подавлена. Она говорила: «Это все те же старые проблемы и все те же ветхие аргументы. Прошел еще год, и я не вижу никаких

изменений. Все точно так же, как было всегда». «А я так не чувствую, - заявила Ренэ. - Я даже приободрилась. Мне показалось, что Сэм начал менять свою позицию, что наконец он становится не столь несгибаемым». Что же произошло? Несомненно, Мэри и Ренэ слышали одни и те же слова. Но внутренние фильтры, которые они использовали, приводили к противоположным результатам. Мэри применяла визуальную, то есть зрительную, фильтрацию («видеть различия»). Кроме того, она по натуре была склонна искать сходство между этой встречей и прошлыми («Все точно так же, как было всегда»). Это означает определенную метапрограмму. С другой стороны, Ренэ фильтровала кинестетически («чувствовать», «начал менять позицию», «несгибаемый»). Кроме того, она использовала другую метапрограмму, будучи склонна искать отличия между этой встречей и прошлыми («начал», «наконец... не столь несгибаемым»). В обоих случаях нужны какие-то дальнейшие свидетельства, чтобы оценить, насколько сделанные выводы соответствуют реальности; однако сами эти выводы и их различия связаны с «фильтрами» - с работой репрезентативных систем и с метапрограммной сортировкой воспринимаемого материала, приведшими к фундаментально разным впечатлениям от одного события.

Поскольку НЛП выявляет эти различия на уровне их механизма, оно может дать нам не только более богатое понимание событий, но также потенциально больший спектр способов взаимодействия как с собой, так и с другими. Эта книга покажет вам, как вы можете научиться «*видеть* вещи иначе», «приходить *в контакте* кем-либо по-новому», «получать *вкус* нового опыта» или «*обонять* сладкий запах успеха».

Вы можете также развить свою способность использовать целый спектр путей сенсорной переработки информации для того, чтобы протестировать и обогатить свои цели, чтобы сделать их более динамичными и притягательными. НЛП продемонстрировало: люди, достигающие желаемого, склонны представлять себе свои цели очень сильно, живо, ярко, зачастую используя несколько репрезентативных систем. Они могут видеть четкие, яркие образы то-

го, как будут обстоять дела в желаемом будущем; чувствовать, как это будет; слышать слова похвалы и так далее. Мы покажем вам, как применять эти и другие способности, которым НЛП может обучать как навыкам, для того чтобы «зарядить успехом» ваши желания и планы на будущее.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Тому, что может быть описано, можно учить и научиться.

Пионеры НЛП называли этот процесс - выяснения того, *как* именно некто что-то делает, - **моделированием.** Чем больше мы знаем о человеке, демонстрирующем род мастерства, который мы хотим воспроизвести, тем легче нам следовать его способу работы. В каком-то смысле люди всегда это знали, поскольку это составляет основу и «естественного», и намеренного домашнего обучения, в ходе которого дети стараются копировать своих родителей, а также формального обучения в более поздние годы, представляющего собой подробный, высоко структурированный процесс расчленения практических задач на этапы, включенный во многие общегосударственные программы обучения.

НЛП вносит двоякий вклад в эту область: во-первых, оно дает нам способ понимания того, что происходит и каким именно образом моделирование способствует научению; во-вторых, - и это, возможно, более важно, - оно показывает вам, как вы можете ассимилировать эффективные межличностные стратегии в собственной жизни.

Поясним, что мы имеем в виду. Достаточно очевидно, что, если вы хотите освоить физический навык - строительство дома, игру в теннис, вождение автомобиля, - вам нужно научиться базисным элементам навыка и практиковаться в них, следуя при этом определенным осознанным шагам для его понимания и развития. Коучинг, основанный на НЛП, может предложить ценную помощь в этой сфере. Однако те же самые принципы относятся и к усвоению межличностных навыков, таких, как формирование хороших межличностных или профессиональных отношений или психологических навыков, например, использование памяти или восста-

новление после эмоциональных спадов. НЛП показывает нам: то, что некоторые люди способны делать что-то, что для других трудно или невозможно, не является ни случайностью, ни проявлением удачливости. Моделирование мастера в сфере соответствующей практики - прекрасный инструмент НЛП для вас, если вы хотите улучшить какой-либо свой навык в интеллектуальной или эмоциональной области.

Чтобы моделировать чей-либо навык, вы должны точно знать, как этот некто его осуществляет. Это требует не только наблюдения за тем, что и когда он делает, но и выяснения его позиции по отношению к тому, что он делает: во что он верит в связи с этим; о чем думает в процессе действий; что говорит себе до, во время и после действия; наконец, как справляется с трудностями и ошибками. Моделирование включает в себя пристальное наблюдение и подробные расспросы, а также анализ информации, позволяющий понять, что является наиболее значимым, определить принципиальное различие, которое, как говорится в НЛП, «создает различия». Более подробную информацию о моделировании вы можете найти далее. У нас есть доступ ко всем необходимым нам моделям: они находятся либо внутри, либо вовне вас.

Как правило, мы находим модель для любого нужного нам навыка. Если что-то в принципе возможно делать хорошо, мы можем научиться этому - при условии, что у нас было достаточно информации о том, как это делается и мы готовы практиковаться. Разумеется, определенные ограничения присутствуют: наш потенциал в различных областях зависит от наших умственных и физических способностей, возраста и других факторов. Но тем не менее у каждого из нас есть вполне реальный диапазон возможностей совершенствования в значимых для нас областях.

НЛП также показывает, что мы способны моделировать и собственные паттерны мастерства — путем подробного анализа того, как мы делаем то, что делаем хорошо. Это может способствовать сохранению уровня мастерства. Если же мы моделируем нечто, в чем не столь преуспели, мы можем в результате выяснить, что именно делаем неправильно и что нужно изменить.

Аутомоделирование привело к некоторым захватывающим открытиям. Например, детальные методики Ф. М. Александера

(F. M. Alexander), связанные с осанкой, движением и коррекцией их проблем, ныне известные как метод Александера, получили начало в его борьбе с собственными значимыми физическими проблемами, едва не разрушившими его карьеру оратора. Моше фельденкрайз (Moshe Feldenkrais) также пережил кризис физического здоровья, во время которого посредством тщательного наблюдения за тем, как он использует собственное тело, нашел пути выявления напряжений и недостатка симметрии движений. Из этого возникла система работы с телом, ныне признанная как метод Фельденкрайза. Американский спортивный тренер-новатор Тимоти Галуэй, автор «Внутренней игры в теннис» (*The Inner Game of Tennis)* и «Внутренней игры в гольф» *(The Inner Game of Golf)*, после тщательной рефлексии своего стиля обучения обнаружил: его ученики достигали большего, когда он предлагал им быть внимательными к собственному опыту, и, напротив, становились более тревожными и скованными - меньше продвигаясь, - когда он «учил» их более директивно.

Фельденкрайз и Александер отличались выраженной способностью наблюдать свой собственный опыт и рефлексировать его смысл. Это была высокоэффективная смесь любопытства и безотчетного осознавания. Именно эта установка и соответствующий стиль работы явились источником их открытий, так же как и открытий Галуэя. Ниже в этой книге мы покажем, как вы можете развивать свое самосознание и учиться выходить за привычные рамки оценок в терминах успеха/неудачи. Это поможет вам точно определять, что в вашей жизни нуждается в изменении, чтобы она стала более насыщенной и чтобы вы могли достичь поставленных целей на работе и дома.

Мы можем и нам следует моделировать себя. Если вы всегда представляете свои доклады и отчеты в установленный срок или если у вас есть дружеские отношения, длящиеся почти столько же, сколько вы живете на свете, почему бы не разобраться детально, как вам это удается? Если ваш банковский счет всегда остается крупным, если вам постоянно удается откладывать деньги, если учеба для вас легка и вы можете вспомнить, чему научились, почему бы не выявить навыки, делающие это возможным?

Имеются еще кое-какие бонусы. Во многих случаях то, что эф-

фективно в одной области жизни, может быть перенесено в другие. Например, если вы создали стратегии, позволяющие вовремя представлять отчеты, вы, может быть, сможете применить эти стратегии, с некоторыми модификациями, для того, чтобы сделать такую профессиональную карьеру, которая удовлетворит ваши нужды и амбиции в жизни. Ведь и то и другое требует способности соотносить поведение в данный момент с долговременной целью и планировать свои действия на определенный период времени. Или, например, у вас есть способность поддерживать длительные отношения. Если вам удастся смоделировать то, каким образом вы это делаете, вы сможете научиться помогать другим достигать того же самого. Или, что может показаться менее очевидным, вы научитесь строить здоровые отношения с деньгами. В разделе, посвященном тому, как достичь здоровья, богатства и мудрости, это объясняется более подробно. Когда вы фокусируетесь на процессе, вам становится легче увидеть различные возможные сферы приложения, которые прежде могли казаться совершенно не относящимися «к делу».

Если мы видим, что вновь и вновь воспроизводим некую проблему, моделирование этого собственного процесса тоже может быть нам полезно. Оно позволяет нам выявить критические факторы и последовательности, ведущие с кажущейся неизбежностью к очередному переживанию неадекватности, очередному кризису, очередному бедствию. В главе 4 мы показываем, каким образом обычно воспроизводятся неудачи - что у них есть определенная структура. Если кто-то почти всегда опаздывает на условленные встречи, или никогда не укладывается в сроки, или, что более серьезно, прошел через несколько неудачных браков - это едва ли скопление случайностей. Всякое повторяющееся событие должно включать какие-то воспроизводящиеся процессы или последовательности, и самомоделирование может помочь распознать их. Задавшись вопросом «Почему это случилось снова?» и найдя на него определенный ответ, мы получаем некий алгоритм происходящего, который при желании можем модифицировать или вовсе больше не использовать. Подобный подход может дать нам реальную новую силу.

НЛП безоценочно, и оно работает скорее со структурой, чем с содержанием.

Когда друг описывает нам кризис, который он сейчас переживает, или коллега излагает инцидент в офисной политике, наш интерес бывает захвачен «историей». И часто, когда наше внимание приковано именно к истории, нам не удается отследить лежащую в ее основе структуру. Ваш друг вновь и вновь обзаводится ужасными отношениями, вновь и вновь рассказывая вам, какой это кошмар на сей раз. Посмотрите чуть поглубже, и вас начнет интересовать структура процесса: события имеют паттерн, который всякий раз повторяется. Никаких героев, никаких злодеев, никаких оценок. Просто паттерн, который «не работает».

Да, некоторые процессы просто не работают или работают хуже, чем люди надеялись. Но почему? Если вы воспринимаете процесс, находясь в состоянии любопытства, скорее, чем в состоянии обвинений, вы в большей степени учитесь и предотвращаете дополнительное «смазывание» ситуации собственными оценками.

МЫ ДОСТИГАЕМ БОЛЬШЕГО, КОГДА ПЕРЕСТАЕМ БЫТЬ ЗАВИСИМЫ ОТ ОЦЕНОЧНЫХ СУЖДЕНИЙ

Вы уже встретились на страницах этой книги с Тимоти Галуэем. Один из наиболее влиятельных известных нам спортивных тренеров, Галуэй сделал некоторые из тех же выводов, к которым пришли пионеры НЛП. Он осознал, что *даже похвала может быть вредна* с точки зрения полной реализации нашего потенциала, потому что, если человек ищет похвалу или чувствует себя хорошо оттого, что получил ее, он будет стремиться продолжать делать так же, зачастую чересчур стараясь или становясь осторожным и переставая экспериментировать.

Готовность к эксперименту является ключевым фактором успеха, поскольку эксперимент может помочь вам раскрыть целый спектр успешных форм поведения или решений проблемы вместо чего-то одного-единственного. О том же свидетельствует открытие

ранних разработчиков НЛП: в любой ситуации наибольшее влияние имеет человек с наиболее гибким поведением. Степень вашей гибкости непосредственно связана с вашей способностью и готовностью опробовать другие, возможно, нестандартные или неиспытанные, реакции и стратегии.

НЛП-коучинг предлагает вам пути обучения, роста и изменения, базирующиеся на освоении навыков и повышающие ваше чувство безопасности, поскольку они дают вам ориентиры для действия в случае, когда что-то не работает, - для исследования того, каким образом получается, что это не работает. НЛП исходит из того, что неудача есть форма обратной связи и потому может являться ценной информацией. Мы исследуем это более полно в главах 4 и 5, где покажем вам, как вы можете использовать информацию ваших «неудач», являющуюся подробным рецептом изменения к лучшему. Если вы точно знаете, каким образом нечто не срабатывало, вы тем самым знаете важные вещи по поводу того, что именно требует изменения, - будь то убеждение, которого вы придерживаетесь, или привычная устаревшая стратегия (используемая вами, несмотря на то, что давно ожидает обновления), или недостаток гибкости, препятствующий говорить с другими на их языке.

Резюме

НЛП предлагает вам конкретный путь понимания того, как люди - вы и другие — функционируют на психическом и поведенческом уровнях, а также основанных на этом понимании легких и устойчивых изменений в собственной жизни. Глава 3 покажет вам, как использовать ряд важных техник НЛП, проверенно эффективных практически для каждого. Но, прежде чем перейти к детальному обсуждению техник НЛП, мы коротко расскажем, что такое коучинг и как он может улучшить качество и эффективность вашей жизни.

Глава 2

КОУЧИНГ, ОСНОВАННЫЙ НА НЛП

В 90-е годы в бизнесе коучинг стал модной концепцией. То, что стояло за этим понятием, начало в этот период формироваться как структурированный путь помощи индивидам в их жизненном успехе. Коучинг стали рассматривать как нечто отличное от обучения, тренинга, консультирования и терапии.

Все мы знаем о коучинге, или тренерстве, в спорте. В нем обычно делается акцент на передаче определенных техник, на построении и контроле выполнения плана тренировок спортсмена. В значительной доле спортивное тренерство осуществляется непрофессионально, представляя собой несколько хаотическую смесь ободрений, увещеваний и инструкций. Тем не менее нельзя отрицать присутствие в нем особого элемента персонализированных отношений помощи. Британскому бегуну Себастьяну Ко (Sebastian Coe) и его отцу даже удалось поддерживать отношения тренера и тренируемого, совершенно не пересекавшиеся с их отношениями отца и сына. И мы уже видели, сколь новаторским явился подход Галуэя. Наиболее важные из новейших разработок относятся к коучингу в области администрирования и общих проблем жизни, а не спорта. Мы можем назвать следующие ключевые черты хорошего коучинга, к какой бы сфере он ни относился:

- **Личностный характер.** Коучинг предполагает отношения между вами и вашим коучером, приспособленные к вашим нуждам и целям. (Одна выдающийся коучер часто говорит своим клиентам, что они должны учить ее, как стать правильным коучером для *них.)*
- **Сфокусированность на цели.** Вы сами определяете цели работы коучера с вами. Функция коучера — помочь вам сформулировать ваши цели так, чтобы вероятность их достижения была мак-

симальной, а также помочь вам удерживать фокусировку на них в процессе работы.

- **Фасилитация, или рабочая поддержка.** Тренер поддерживает вас, помогает в процессах, связанных с движением к целям.
- Напротив, коучинг не предполагает:
- **Задачу коррекции, или терапии.** Коучинг исходно не направлен на исследование событий или проблем прошлого, на выявление мотивации или психологических процессов; как правило, коучер не предлагает интерпретаций и не стремится сформировать отношения переноса, в отличие от психотерапевта.
- **Инструктирование.** Коучер не будет обучать вас конкретным навыкам, так же, как давать много информации.

Данная книга предлагает вам коучинг в использовании техник НЛП для улучшения ваших отношений, профессиональной карьеры, здоровья и многого другого. Данный род коучинга предполагает следующее:

1. **Личностные отношения между тренером и тренируемым.** Хотя мы не находимся лицом к лицу друг с другом, вы тем не менее, читая эту книгу, вступаете в отношения коучинга и можете воспользоваться благами этих отношений. Собственно говоря, значительную часть своей работы коучеров мы проделываем по телефону, а порой — по электронной почте. Как и при всякой хорошей работе НЛП, отношения между нами, авторами, и вами, читателями, есть отношения сотрудничества. Это рабочий альянс, направленный на помощь *вам* в достижении того, что *вы* хотите достичь, - так что вы можете сделать его более личностным, сфокусировав на том, что для вас важно.
2. **Внимание к себе.** Имеется в виду, что вы принимаете всерьез себя, свои цели, свой опыт и свои неосознаваемые ресурсы. Для некоторых людей это может иметь количественное воплощение в виде отводимых лично для себя регулярных и определенных интервалов времени; для других - прежде всего качественное, заключающееся в том, что в какие-то промежутки времени они посвящают себе все свое внимание, без принуждения к тому чрезвычайными обстоятельствами и не отвлекаясь. Мы, исходя из внимания к вам, тщательно продумываем, какие идеи, про-

цессы и стратегии вы могли бы найти полезными и как представить их таким образом, чтобы это было вразумительно и удобно для пользования.

3. **Фасилитирующий стиль работы.** Мы всерьез принимаем ваши цели, каковы бы они ни были, пусть мы их и не знаем. Коучинг поможет вам исследовать себя, чтобы выяснить, каков ваш стиль действий, в чем заключаются ваши сильные стороны и как вам работать над своими ограничениями. НЛП направлено на то же самое.

Ниже перечислены некоторые ключевые характеристики, общие для НЛП и коучинга, свойственные альянсу НЛП-коучера и его клиента. И то и другое:

- **Сфокусированность на результате.** Очень важный вопрос, который следует себе задать: «Что ты хочешь?» После того как вы ответите на него, ваш НЛП-коучер — эта книга — поможет вам сформулировать свои цели таким образом, чтобы это дало вам наилучшие шансы их достижения.
- **Адаптация к вашим нуждам и вашим целям.** Поскольку и НЛП, и коучинг фокусируются на уникальном индивиде, они предлагают вам помощь, ориентированную именно на вас: и техники НЛП, и стратегии коучинга могут быть адаптированы к вашим потребностям и вашему рабочему стилю.
- **Безоценочность.** Имеется в виду оперирование вне системы наказание/награда или неудача/успех (подробнее мы обсудим это в части 3). Даже если ваш образ мыслей или поведение менее эффективны, чем вам хотелось бы, это не является неправильным. Практически все внутрипсихические и межличностные стратегии в каких-то ситуациях работают, а в каких-то не очень. Искусство НЛП и коучинга состоит в том, чтобы помочь вам лучше осознать ваши стратегии. В результате вы становитесь более способными выбирать и большую долю времени быть эффективными.
- **Поддержка.** Вас в большей мере поддерживают, нежели говорят вам, что или как делать. Ни в НЛП, ни в коучинге нет никаких долженствований, хотя может быть предложено множество навыков и стратегий. Экспериментирование с ними и отслеживание того, что действенно, — привычка, поощряемая НЛП-ко-

учингом. Она повышает вашу уверенность и вашу независимость в управлении своей жизнью.

- **Фундаментальная посылка: у вас есть все ресурсы, в которых вы нуждаетесь.** Мы имеем здесь в виду ресурсы для достижения ваших целей. Существенным нашим убеждением является также следующее: к ним может быть получен доступ уже тогда, когда вы еще не знаете, что они у вас есть или как до них добраться. НЛП и коучинге уважением относятся к индивиду. Данная формула - не просто красивая идея: она базируется на принципе моделирования, который действует на практике. Во многих областях выдающиеся специалисты помощи уважают ресурсы тех, с кем они работают, и получают много лучшие результаты, чем другие. Наш опыт коучеров НЛП позволяет нам утверждать со значительной уверенностью: используя эти техники и стратегии, вы будете изумлены своими собственными ресурсами.

Кроме того, и НЛП, и коучингу свойственно следующее:

- **Удерживать вас в русле вашей собственной программы.** Это помогает вам постоянно воспроизводить и обновлять представление о цели, отслеживая уходы в сторону и потерю фокусировки. Вы находитесь за рулем, что подразумевает власть и ответственность. НЛП и коучинг помогают вам сохранять внимание к вашим собственным целям и гарантируют, что вы будете соотносить с ними свои действия. Цели, программа действий и темп работы по этой программе определяются вами.

- **Направлять работу, исходя из любопытства.** Когда мы ставим вопросы, мы получаем новую информацию, и это дает нам дополнительный материал для работы. Ключевые вопросы - те, что дают элементы, которые вы можете использовать. Они обеспечивают тот уровень подробности в отношении внешних и внутренних событий, который позволяет вам выяснить, что именно нуждается в изменении и что должно остаться неизменным и где именно вы можете произвести наиболее эффективное вмешательство.

- **Способствовать расчленению крупных, долговременных, целей на более мелкие, кратковременные, непосредственно реализуемые шаги.** Часто случается так, что у вас в голове

есть ясная цель, но вы не знаете, как начать к ней идти, либо эта цель кажется столь далекой от вас сегодняшнего, что это подавляет вас или даже приводит в отчаяние. Разделяя с помощью НЛП-коучера глобальную цель на составляющие ее шаги, вы получаете практический, реализуемый способ продвижения к ней, а также многократно обретаемый на этом пути опыт успеха, повышающий вашу мотивацию и ощущение собственной силы.

- **Усиливать ваше осознание происходящего здесь-и-сейчас.** Вы также станете в большей мере осознавать, каким образом происходящее здесь-и-сейчас способствует поддержанию или изменению имеющихся паттернов либо формированию новых. Большее осознание дает вам доступ к большей доле потенциально достижимой для вас информации, содержащей ключи к вашим структурам трудностей и успехов.

- **Исходить из того, что изменение может накапливаться.** Это очень важная посылка, поскольку она позволяет вам наметить путь для осуществления больших изменений или достижений посредством малых действий, шаг за шагом. Да, иногда изменение бывает крупным и драматическим, но нередко вы сами можете предпочесть производить свои изменения понемногу. НЛП-коучинг помогает вам найти конкретные пути, эффективные для вас.

- **Исходить из того, что каждый, у кого есть такое желание, может обучаться всю жизнь.** Чем больше вы знаете о том, как вы функционируете, тем больше вы имеете возможность выбирать делать то, что эффективно для вас, и тем больше вы узнаете о том, как изменять неэффективные стереотипы. В главе 1 4 обучение обсуждается более подробно.

- **Работать с процессами и структурами, а не с содержанием.** Мы признаем важность содержания вашей жизни для вас. Однако, если вы хотите произвести изменения, вы должны делать это на уровне движущих сил опыта, то есть на уровне процесса. Если вы хотите преуспеть в этом, вы должны знать структуры, стабилизирующие эти процессы.

Почему коучеру не нужно знать больше, чем вам, - или даже столько же, сколько вам, - о содержании ваших целей? Коучер является экспертом по процессу определения целей и продвижения к ним, но совершенно не обязательно - по той конкретной области, которая вас интересует. Более того, зачастую в коучинге лучше удерживается сфокусированность, если коучер знает *не* слишком много. Если вам нужно больше информации, это станет видно в процессе коучинга и вы получите помощь в определении действий, позволяющих ее добыть. Таким образом, коучинг, в противоположность «командно-контролирующей» модели обучения и поддержки, помогает вам, помимо достижения ваших конкретных целей, в большей мере почувствовать себя независимым человеческим существом, обладающим необходимыми ему ресурсами. Мы ставили это своей задачей и надеемся, что после прочтения данной книги ваше самоощущение изменится именно таким образом.

Обучение тому, как быть коучером для самого себя, может происходить двумя путями. Первый и более очевидный состоит в том, что мы объясняем определенные техники НЛП-коучинга и способы, которыми они могут быть применены в конкретных областях вашей жизни. Но вы также обнаружите, что чем больше вы читаете об этих процессах и соотносите их с собственным опытом, тем ближе вы знакомитесь также со стратегиями, подходами, вопросами, исходными положениями, так что вы обучаетесь еще и косвенно.

В ситуации личного контакта коучинг происходит аналогичным образом. Коучер предлагает вам обратиться к определенным процессам или исследовать некие конкретные темы. В результате ваше внимание сосредоточивается на определенных методах и сферах. Но по прошествии недель и месяцев окажется, что вы стали самостоятельно фокусироваться на нужных вам процессах и темах и сами ставить перед собой вопросы, которые задал бы коучер.

Вы привыкли к тому, что ваш коучер проявляет интерес по поводу вас вместо того, чтобы вас оценивать, и начали сами интересоваться собой, но не оценивать. Мы стремились и надеемся, что по прочтении этой книги вы обнаружите: с вами происходит то же самое.

ЧАСТЬ 2

Техники коучинга в НЛП

Введение

Независимо от того, являемся мы коучерами для себя или для других, принципиально важно использовать правильные средства. Как и всегда при наличии некоего набора инструментов, коучинг имеет наилучший эффект, если коучер применяет различные инструменты в зависимости от потребностей, а также от стадии решения задачи.

То же самое имеет место, если вы работаете в качестве собственного коучера. Зачастую, после того как вы определили, чего хотите достичь, в вашем распоряжении оказываются несколько альтернативных подходов. НЛП исходит из того, что в любой ситуации наибольшее влияние имеет тот, кто наиболее гибок. Это имеет место и тогда, когда ваша цель связана с оказанием влияния на кого-либо, и тогда, когда вы намереваетесь помочь себе само (му, й). Знакомство с каждой из техник и выяснение того, чем она может быть вам полезна, являются отличным первым шагом к повышению вашей эффективности. Прежде всего оно дает вам своего рода рычаг - позволяет достигать максимума ценой минимальных усилий. Один из общих для НЛП и коучинга слоганов: меньшее приводит к большему. [Русский аналог: тише едешь, дальше будешь. - *Прим. пор.]* Именно поэтому вам к тому моменту, когда вы начнете работу, полезно знать содержимое своего чемоданчика с инструментами. То, что вам нужно, - это достигать максимального возможного результата предельно экономичным и эффективным способом.

Именно такие задачи решает НЛП. Оно детально описывает для вас, как люди делают то, что они делают. Оно показывает вам, каким образом вы осмысляете свой опыт, считая его затем «реаль-

ностью», - каковой он для вас, собственно говоря, и является. Кроме того, НЛП дает вам пути к более ясному пониманию паттернов, задействованных в коммуникации с другими людьми, благодаря чему ваша способность эффективного их использования повышается. В «рабочем чемоданчике» НЛП вы найдете инструменты для решения любой вашей задачи.

Глава 3

РАБОЧИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

НЛП может помочь вам приобрести большую эффективность во многих областях вашей жизни. Возможно, вы превосходно справляетесь со своей работой, но столь тревожны во время интервью с работодателями, что всю жизнь избегали малейших намеков на то, что заинтересованы в продвижении по службе. А может быть, ваш партнер или ребенок жалуются, что вы его «просто не понимаете». Или вы вдруг стали понимать, что каждые выходные простужаетесь. Или страдаете мигренью всякий раз, когда надо выполнить что-то в срок. Используя средства НЛП, вы сможете достичь конкретных результатов в достижении своих целей и решении своих проблем. В этом разделе мы опишем ассортимент основных техник НЛП и правила их применения.

Подумайте об этой главе как об экскурсии по мастерской НЛП: вы получите общее представление о практике НЛП, а также простейшие характеристики многих из его инструментов, которые оказались нам, как коучерам, чрезвычайно полезны. В остальной части книги вы найдете много указаний по поводу применения конкретных техник в конкретных ситуациях. Наконец, если вам захочется узнать больше, в разделе «Ресурсы» в конце книги вы найдете список книг, которые помогут вам в дальнейшем обучении.

О каждой технике мы даем следующую информацию:

1. Что она собой представляет.

2. Каково ее действие.

3. Некоторые характерные примеры ее использования.

4. Ситуации, которые могут побудить нас к ней прибегнуть.

5. Как вы можете ее использовать.

Разумеется, описываемый здесь набор техник - это только начало. В НЛП есть множество других полезных инструментов. Те, что мы здесь приводим, позволят вам приступить к изменениям, и, когда они действительно станут происходить, вам, вполне возможно, захочется глубже узнать НЛП.

ЯКОРЯ

ЧТО ТАКОЕ ЯКОРЬ?

Якорь - это стимул, изменяющий ваше состояние. Он может быть связан с любым сенсорным сигналом - зрительным, слуховым, кинестетическим, обонятельным или вкусовым. Ваше состояние обусловлено вашим сенсорным опытом, мыслительными процессами и физиологией, поэтому если под действием якоря то, другое или третье изменится, состояние изменится тоже. Якорь может быть внешним. Представьте, например, что вы ведете машину, слушая радио, по которому начинают исполнять некую песню. Мгновенно она переносит вас в определенное лето, проведенное с определенным человеком, и вас захватывает поток тогдашних чувств. Якорь также может возникать в вашей голове - например, иметь форму зрительного образа, который возвращается к вам и пробуждает определенные чувства, приятные или травмирующие.

Ваше поведение может служить якорем для других, инициируя их реакции. Предположим, например, что вы такой человек, который, когда чувствует угрозу, отдаляется. Это может вызывать у другого ощущение, что им пренебрегают или его игнорируют. Не исключено даже, что он будет раздражен или обижен. Это как-то окрасит его реакцию на вас, что, в свою очередь, повлияет на ваше поведение. Таким образом начнет формироваться некая цепочка активности и реактивности.

НЛП называет эти цепочки калиброванными петлями. Они могут быть чрезвычайно вредными, а могут быть в высшей степени благотворными. Соответственно, их можно называть «порочными» или «полезными» кругами. Если вы хотите быть успешны в своих отношениях с другими, то понимание калиброванных петель важно для вас.

КАКОВО ДЕЙСТВИЕ ЯКОРЯ?

Якоря «запускают» ассоциации или воспоминания, они могут приводить вас в ресурсные или безресурсные состояния. Зачастую вы не осознаете якоря и их воздействие на вас.

ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИМЕРЫ ЯКОРЕЙ

- Вспоминая время, когда вы были «на коне», вы чувствуете себя более сильн (ым, ой) и готов (ым, ой) встретить новую жизненную задачу.
- «Наша мелодия»: любимая музыка пробудит чувства и переживания, которые у вас ассоциировались с ней, когда впервые ее услышали.
- Одного запаха свежего кофе достаточно, чтобы вы оживились и обрели дополнительную умственную бодрость.

КОГДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ПОДУМАТЬ О ЯКОРЯХ

- Когда вы внезапно оказываетесь в нежелательном состоянии. Возможно, подействовал некий якорь?
- Когда вы обнаруживаете, что ваши реакции в данный момент напоминают вам события и чувства из прошлого?
- Когда вы хотите быть в более «ресурсном» состоянии?
- Когда вы ожидаете ситуации, которая может явиться для вас угрожающей или напряженной?

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЯКОРЯ

Задайтесь вопросом: какие якоря ассоциированы для вас с ресурсным и приятным состоянием? Одной из наших клиенток достаточно было надеть определенный костюм, чтобы ощутить себя, как она говорит, «готовой к действиям». Другой осознал, что перед любой ситуацией, воспринимаемой им как испытание его возможностей, ему следует вспоминать момент, когда отец ему сказал:

«Ты справился, сын». Тут же его чувства меняются, он ощущает поддержку и признание. Итак, каковы ваши позитивные якоря?

Осознайте ваши негативные якоря. Они активизируют ваши неприятные или нересурсные состояния. Иногда бывает достаточно осознать якорь, поскольку осознание всегда до некоторой степени меняет ситуацию. Но предположим, что в каком-то случае это не сработает. Обсудим, что вы можете сделать, чтобы устранить или ослабить негативный фактор. Например, если всякий раз, когда на работе кто-нибудь говорит что-нибудь определенным тоном, вас охватывает детское чувство несостоятельности, вам, возможно, понадобится выяснить, с каким прежним опытом это связано, и прояснить его воздействие на вас. Но вы можете действовать и по-другому: произвести изменение в задействованных субмодальностях: например, «уменьшить звук» в своей голове либо наложить «сверху» какой-либо другой «звук».

Начните отдавать себе отчет во внешних якорях, таких, как дом и рабочее место. Способствуют ли планировка, мебель, отделка тому, чтобы вы чувствовали себя хорошо и в наилучшей форме? Если нет — может быть, стоит изменить какие-то якоря?

Вспомните максимально полно какие-нибудь из самых ресурсных ваших состояний и в процессе вспоминания создайте собственный кинестетический якорь, например, соедините большой и третий пальцы. Проделайте это несколько раз, чтобы выбранное вами движение ассоциировалось с состоянием, которое вы хотите «заякорить». Далее практикуйтесь в повседневных ситуациях до тех пор, пока у вас не появится уверенность, что вы можете быстро и незаметно вызывать у себя ресурсное состояние всякий раз, когда пожелаете. Теперь используйте его, когда находитесь в напряжении или как средство прервать либо изменить неприятное или безресурсное состояние. Чтобы укреплять якорь, заведите обыкновение «достраивать» его в моменты, когда находитесь на высоте своей формы. Как это делать? «Заякоривайте» этот хороший опыт, прижимая друг к другу указательный и средний пальцы. Чем больше положительного опыта вы таким образом «заякориваете», тем сильнее якорь.

АССОЦИАЦИЯ И ДИССОЦИАЦИЯ

ЧТО ТАКОЕ АССОЦИАЦИЯ И ДИССОЦИАЦИЯ?

Существуют два фундаментальных процесса кодирования, которые ваш мозг применяет практически к каждому вашему переживанию. Ассоциированность в каждый данный момент означает ассоциированность с опытом, переживание его со всей полнотой. Диссоциированность в каждый данный момент означает диссоциированность от опыта, переживание его как бы издалека, в частности видение самого себя со стороны.

Ассоциированность подразумевает, что вы «целиком присутствуете» в опыте: когда вы смотрите собственными глазами, ел ушаете непосредственно, ощущаете кинестетически, вы ассоциированы с опытом. И поскольку вы так непосредственно вовлечены в опыт, вы также будете чувствовать все сопутствующие ему эмоции. Это будет иметь место независимо от того, вовлечены ли вы в происходящее прямо сейчас, или просто вспоминаете, как оно было, или представляете нечто, что может случиться в будущем.

Диссоциированность предполагает, что ваши чувства не активизированы. Вы можете воспринимать происходящее так, как если бы вы были наблюдателем. Это также может относиться к опыту, имеющему место здесь-и-сейчас, или к прошлому опыту, или к переживанию воображаемого будущего.

КАКОВО ДЕЙСТВИЕ АССОЦИАЦИИ И ДИССОЦИАЦИИ?

Они дают совершенно разные позиции по отношению к одному и тому же опыту. Каждая из этих позиций имеет свои преимущества и недостатки. Если вы хотите чувствовать себя жив (ым, ой) прямо сейчас, или возродить позитивный прошлый опыт, или выстроить сценарий будущего, столь неотразимый, что вы просто не сможете избежать воплощения его в реальность (см. «Притягательное будущее»), тогда яркое внутреннее переживание, получаемое вами, когда вы ассоциированы, - это то, что вам надо. Но, оказавшись ассоциированы с травматическим или депрессивным

внутренним переживанием, вы можете погрузиться в него еще глубже, так что найти путь наружу или справиться с ним будет нелегко.

О диссоциации можно сказать аналогичное: в одних случаях диссоциация будет очень полезна, в других составит препятствие. Диссоциация на короткое время, когда надо вытерпеть физическую или эмоциональную боль в чрезвычайных обстоятельствах, может быть по-настоящему полезна. Ваш мозг знает, как это делать: например, часто люди, попавшие в автомобильную аварию, рассказывают, что они как будто смотрели на себя или на всю сцену извне собственного тела. Однако, если вы остаетесь диссоциированы более или менее длительное время, трудное переживание может просто остаться «упаковано» где-то в вашей психике и вы не сможете ни изменить его влияние, ни научиться чему-либо на нем.

Полезно иметь способность отстраниться, взглянув на себя и на события с нейтральной, диссоциированной точки зрения. Когда человек стремится развить в себе стратегического мыслителя, это может быть особенно ценным навыком. С другой стороны, мы пришли к выводу, что, когда люди диссоциируются надолго, у них появляется склонность вообще чувствовать себя отстраненно, причем не только от плохого или печального опыта, но от жизни вообще, как если бы сама их способность чувствовать ослабевала.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ АССОЦИАЦИИ И ДИССОЦИАЦИИ

АССОЦИАЦИЯ

- Вы рассказываете кому-то о событии, которое было важно для вас, и обнаруживаете, что от одних только мыслей о нем вы готовы расплакаться, стали возбуждены или радостны.

ДИССОЦИАЦИЯ

- Вы видите себя в некоем переживании, наблюдаете за собой, может быть, для того, чтобы понять, как оно у вас возникает.

КОГДА ПОЛЕЗНО ПОДУМАТЬ ОБ АССОЦИАЦИИ И ДИССОЦИАЦИИ

АССОЦИАЦИЯ

- Когда вы хотите больше включиться во что-либо или помочь в этом кому-то другому.

ДИССОЦИАЦИЯ

- Когда вы или другой хотите интеллектуально или эмоционально дистанцироваться от чего-либо, чтобы более спокойно справляться с ситуацией или стратегически обдумать ее.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ АССОЦИАЦИЮ И ДИССОЦИАЦИЮ

Очень важно и полезно бывает спросить себя: нет ли у меня или у известных мне других тенденции жить в ассоциированном или диссоциированном состоянии? Ответ может объяснить, почему, например, вы никогда не чувствуете себя по-настоящему вовлечен (ым, ой) во что-либо или почему такой-то производит впечатление как бы не теплокровного существа. Это может объяснить, почему вы или кто-то, кого вы знаете, постоянно переживает то подъемы, то спады и ощущает, что живет по воле случая.

Существует четыре возможных способа быть ассоциированным или диссоциированным. В каждой конкретной ситуации вы можете выбрать один из них как наиболее подходящий для вас.

1. **Ассоциирование как с позитивным, так и с негативным опытом.** У вас прекрасно получается ассоциироваться с позитивным переживанием - соответственно, вы можете чувствовать себя великолепно, - и также вы отлично ассоциируетесь с негативным переживанием, так что порой чувствуете себя совершенно несчастн (ым, ой). Но вы совсем не способны диссоциироваться, поэтому вам трудно посмотреть на что-либо со стороны.

2. **Диссоциирование как от негативного, так и от позитивного опыта.** Вам хорошо удается диссоциироваться от неприятных

вещей, поэтому, что бы ни произошло, вы можете справиться с ситуацией, отстранившись и посмотрев на нее с другой точки зрения. Однако вы делаете это всегда. Вы всегда остаетесь на дистанции, ничто по-настоящему не трогает и не вовлекает вас, в том числе и никакой позитивный опыт вашей жизни.

3. **Ассоциирование с негативным опытом и диссоциирование от позитивного.** Вы, вероятно, несчастны, потому что отлично умеете ассоциироваться со всем неприятным, что переживаете, и в то же время не чувствуете ничего хорошего в вашей жизни, поскольку диссоциируетесь от него. Возможно, вы часто просто не замечаете хорошего, потому что оно вас не затрагивает.

4. **Ассоциирование с позитивным опытом и диссоциирование от негативного.** Вы способны диссоциироваться от негативного опыта и ассоциироваться с позитивным. Вы способны и склонны переживать свои чувства, но также можете отстраниться и увидеть положительные аспекты того, что вначале казалось негативным. Таким образом вы учитесь на негативном опыте и в основном достигаете того, чего хотите.

Осознание типа своих паттернов ассоциирования и диссоциирования - важный шаг к тому, чтобы повысить свою возможность выбора в том, как переживать сзою жизнь. Каждый паттерн оказывает мощное воздействие на состояние, и разные паттерны имеют совершенно разные последствия. Ниже приводятся некоторые примеры того, как вы можете выбирать для себя род переживаний.

АССОЦИАЦИЯ

Когда вам хочется больше насладиться переживанием, «войдите» в свое тело: посмотрите на мир сквозь собственные глаза и вообще удостоверьтесь, что все ваши пять чувств активны и вовлечены. Если вы обнаруживаете, что заняты мыслями о повседневных домашних обязанностях или о том, что вам нужно сделать по работе на следующей неделе, отдайте себе отчет, что вы больше не «здесь»

и таким образом снижаете возможное удовольствие. Осознав, что вас что-то отвлекло, верните себя к сенсорному опыту здесь-и-сейчас, направьте внимание на то, что видите, слышите, чувствуете, осязаете и обоняете.

ДИССОЦИАЦИЯ

Когда вы желаете оказаться на некоторой дистанции от происходящего, вообразите себя мухой на стене и затем посмотрите на себя извне, с некоторого расстояния. Может быть, вам станет по-настоящему любопытно: что происходит и почему? Может быть, захочется увидеть сцену с совсем другой позиции и воспринять для себя всю появившуюся в результате новую информацию. Наконец, может быть, вы захотите спросить себя: что могло бы помочь вон тому человеку - вам - с его переживанием данного момента.

ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ

ЧТО ТАКОЕ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ?

Имеется в виду наличие ассортимента способов для реагирования или для того, чтобы что-то сделать, - возможность выбора образа действий. Поведенческая гибкость может являться результатом опыта, знаний, готовности думать об эффекте ваших действий на окружающих или готовности делать что-то по-другому.

ЧТО ДАЕТ ПОВЕДЕНЧЕСКАЯ ГИБКОСТЬ?

Она дает вам больше альтернатив и, таким образом, больше шансов повлиять на ситуацию. Если вы располагаете только одним способом реагирования или поведения, ваши возможности согласования последствий ваших поступков с поступками других ограниченны - так же как ваше влияние.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ

- Способность при необходимости менять направление в процес-

се продвижения. Например, если клиент не испытывает энтузиазма от вашей презентации, вы меняете подход и делаете что-то другое.

- Нахождение способов сделать так, чтобы ваш ребенок получал удовольствие от купания и прекращения дневной активности, чтобы укладывание спать не превращалось в борьбу.
- Намеренное изменение своего привычного способа действий, чтобы больше не «падать в одну и ту же яму».

КОГДА ПОЛЕЗНО ПОДУМАТЬ О ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ГИБКОСТИ

- Всегда, когда вы планируете действия. Начните с того, что определите для себя ряд возможных подходов.
- Когда вы получаете обратную связь, свидетельствующую о том, что ваш подход в данной ситуации встречает трудности или что имеются факторы, которые вы не учли заранее.
- Когда вы находитесь в ситуации, с которой уже хорошо справлялись другие. Обдумайте возможность делать то, что сработало у них, пусть даже это не является свойственным вам подходом.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОВЕДЕНЧЕСКУЮ ГИБКОСТЬ

Возьмите за обыкновение спрашивать себя: «Могу ли я сделать что-то еще?» Даже когда все идет хорошо, имеет смысл собирать в поле зрения альтернативные варианты. Наблюдайте, как действуют другие, и моделируйте их, чтобы увеличивать свой репертуар форм поведения и реакций.

КАТЕГОРИЗАЦИЯ

1. ЧТО ТАКОЕ КАТЕГОРИЗАЦИЯ?

Категоризация — это процесс соединения единиц информации в крупные или мелкие по уровню обобщения группы.

2. ЧТО ДАЕТ КАТЕГОРИЗАЦИЯ?

Категоризация помогает вам структурировать свое мышление и оперировать большим количеством информации. Подумайте о том, как мы запоминаем телефонные номера. Мы соединяем цифры в группы. Нам становится очевидно, насколько это полезно, когда нам приходится иметь дело с телефонным номером страны, где цифры соединяют в группы по-другому: нам может оказаться непросто запомнить номер, потому что мы привыкли к другому способу категоризации (группировки).

Категоризация также помогает вам достичь большей эффективности при классифицировании информации. Например, вы можете сортировать вещи на группы, двигаясь от общего к частному или наоборот. В НЛП это обозначается как категоризация вниз или категоризация вверх. Категоризация - это способ фильтровать информацию: что именно привлечет внимание, а что нет, зависит от уровня обобщения, оттого, насколько крупную группу, или категорию вы используете. Например:

КАТЕГОРИЗАЦИЯ ВВЕРХ (ОТ ЧАСТНОГО К ОБЩЕМУ):

Текучая среда (жидкость или газ)

↑

Жидкое

↑

Напиток

Алкоголь

↑

Белое вино

↑

Шардонэ

↑

Кармен 1992

КАТЕГОРИЗАЦИЯ ВНИЗ (ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ)

Первая строчка («Сравню ли с летним днем твои черты?»)



Сонет 18

↓

Шекспир

↓

Поэзия

↓

Книга

↓

Средства массовой коммуникации

↓

Коммуникация

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ КАТЕГОРИЗАЦИИ

- Организация телефонных номеров в виде групп цифр.
- Получение большого удовольствия от презентации благодаря тому, что количество информации было как раз то, что нужно для вас, и она подавалась в категориях как раз нужного уровня, чтобы можно было «переварить».
- Любая организация материала на разделы или этапы, которые могут, например, соответствовать уровням трудности и прогресса при освоении определенных навыков и дисциплин, например, при обучении игре на музыкальном инструменте или катанию на лыжах.

4. КОГДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ПОДУМАТЬ О КАТЕГОРИЗАЦИИ

- Когда перед вами стоит задача, которая пугает вас своей необозримостью, ее можно путем категоризации вниз разделить на более мелкие, более разрешимые мини-задачи.
- Когда вы чувствуете, что потерялись в обилии деталей, можно заняться категоризацией вверх - с целью увидеть общую цель, или смысл, или «глобальную картину».
- Когда вы хотите общаться более эффективно.
- Когда вы хотите найти пути достижения соглашения.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КАТЕГОРИЗАЦИЮ

Познакомившись со своим стилем категоризации, вы узнаете, каков наилучший для вас способ учиться и воспринимать информацию. Вам нравится категоризировать вниз и охотиться за деталями? Или вы предпочитаете категоризировать вверх и получать общую картину?

Обращайте внимание на стиль категоризации, предпочитаемый другими. Эффективно ли вы коммуницируете? Если ваш начальник любит иметь дело с крупными фрагментами, а вы обрушили на него скопище деталей, то он может решить, что вы потерялись в этих деталях, и впасть в бешенство.

Разделяйте свои задачи на этапы, соответствующие нижележащим категориальным уровням, чтобы получить последовательность реализуемых шагов и мини-целей.

Когда вы пытаетесь договориться о чем-либо дома или на работе, то категоризация вверх поможет вам найти уровень соглашения. Люди, имеющие разные мнения по поводу поведения или внешних условий, могут прийти к согласию относительно целей или ценностей. Когда это согласие признано, то договориться о компромиссах или изменениях в деталях становится легче.

ПРИТЯГАТЕЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

ЧТО ТАКОЕ ПРИТЯГАТЕЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ?

Это репрезентация будущего состояния или опыта, которая столь реалистична, живо представлена и мощна, что в настоящем она непреодолимо притягивает вас. Например, многие высоко успешные в спорте или в бизнесе люди способны очень живо представлять себе то, чего они хотят достичь: момент, когда они стоят на подиуме с медалью; момент, когда все договоренности достигнуты и партнеры обмениваются рукопожатиями. Когда их спрашивают об их представлении, ответ обычно бывает очень четким и детализированным. Они уже *знают,* как все будет. Это и есть притягательное будущее - по сути, настолько притягательное, что оно уже существует здесь-и-сейчас в их умах и чувствах! Оно сосредо-

тачивает на себе их мысли, формирует их поведение, благодаря чему они высоко мотивированы достичь его. Сама жизненность этого образа делает его неотразимым.

ЧТО ДАЕТ ВАМ ТЕХНИКА ПРИТЯГАТЕЛЬНОГО БУДУЩЕГО?

Она дает вам ощущение будущего в настоящем и мотивирует вас делать то, что нужно сделать, чтобы это будущее реально наступило. Этот притягивающий опыт обычно включает более чем одну репрезентативную систему. Вы можете сами создать свое притягательное будущее, вообразив или сфантазировав его, а можете принять картину, внушенную рекламой или чьими-нибудь убедительными доводами. В любом случае вы внутренне перерабатываете материал посредством своих репрезентативных систем:

- *видите* себя совершающ (им, ей) соответствующие действия, видите места действия и других вовлеченных в него людей;
- *слышите* звуки, слова, похвалы;
- *чувствуете* сейчас, насколько великолепно будете чувствовать себя тогда, и испытываете соответствующие физические ощущения: если вы покорили вершину горы, то вы можете ощущать боль во всем теле, струящийся пот, одышку, дрожь и ликование!
- Если вкусы и запахи вовлечены в переживание, включите и их в ваш образ.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНИКИ ПРИТЯГАТЕЛЬНОГО БУДУЩЕГО

- Вы получаете буклет туристической фирмы и воображаете свой следующий отпуск.
- Представляете, как будете себя чувствовать, когда овладеете новым навыком.
- Ваша сексуальная фантазия по поводу того, что будет происходить сегодня вечером!

КОГДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ПОДУМАТЬ О СИТУАЦИИ СТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОГО БУДУЩЕГО

- Когда вы подозреваете, что кто-то очень поусердствовал, убеждая вас в чем-то, - иначе говоря, «продал» свое неотразимое будущее! В таком случае исследуйте, насколько на самом деле притягательно для вас это их будущее. Если окажется, что вы не хотите «покупаться» на него, измените субмодальности репрезентации, чтобы сделать ее менее привлекательной, или используйте внутренний диалог, чтобы напомнить себе: вы можете сами разобраться, что именно вам нужно.
- Когда вам нужно мотивировать себя или других.

КАК ИСПОЛЬЗОВАГЬ ПРИТЯГАТЕЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

Для того чтобы мотивировать себя к приложению усилий ради достижения желаемого результата, используйте как можно больше репрезентативных систем. Например, если вы хотите похудеть, то вообразите, как будете выглядеть, как будете чувствовать себя, как будут звучать для вас комплименты других, как замечательна будет на вкус и на запах пища, питательная, удовлетворяющая вас и в то же время позволяющая вам сбросить вес. Если вы относитесь к тому роду людей, кто хорошо мотивируется избеганием неприятного, вам, может быть, полезно представить себе, как вы будете чувствовать себя, выглядеть и т. д., если у вас останется избыточный вес. (Втерминах НЛП - вы из тех, у кого действует метапрограмма «от», или «избегание неприятностей»; метапрограммы обсуждаются ниже в разделе «Метапрограммы».)

Еще один пример: вы — лидер команды. Если вы намерены быть эффективным лидером, вы должны быть способны конструировать будущее, которое привлекательно для других. Это совсем не то же самое, что безоглядный оптимизм. В частности, вы можете подстроиться к людям, признав, что вначале будет нелегко, и лишь затем вы можете повести их к убедительно присутствующему в воображении успеху.

КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ

ЧТО ТАКОЕ КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ?

Это сравнение и противопоставление двух процессов, имеющих некоторые общие элементы, но различные исходы. Например, это может быть мирный вечер в семье по сравнению с вечером, который закончится ссорой, или задача, выполненная вами вовремя, в сравнении с задачей, которую вы не смогли завершить в срок.

ЧТО ДАЕТ КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ?

Подробно сравнивая и противопоставляя два процесса, вы получаете возможность выявить то, что в НЛП называется «значимым различием», или «различием, создающим различие», - иными словами, выявить ключевые элементы успеха, которые, если их использовать, позволят вам систематически в большей степени достигать желаемого.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ КОНТРАСТНОГО АНАЛИЗА

- Некоторым людям легко писать грамотно, другим - нет. Проведенный в НЛП детальный контрастный анализ физических и умственных процедур, используемых этими двумя группами, позволил обнаружить, что для грамотных людей органичным является создавать образы написанных слов, которые они могут вспоминать, когда им нужно написать слово или проверить его написание. Тем, кто перерабатывает информацию в большей мере с помощью кинестетических ощущений или слуха, обычно бывает труднее писать правильно. Но стоит им научиться «делать картинки» слов и вспоминать их, как их грамотность резко возрастает. Обсуждение репрезентативных систем даст вам дальнейшие сведения о переработке информации в различных системах.

- Представьте себе, что по одному и тому же рецепту вы изготовили два пирога, но в одном тесто поднялось, а в другом - нет. В чем дело? Например, окажется, что во втором случае вы от-

крыли дверцу духовки и создали внезапный сквозняк или что вам нужно было более тщательно взбивать тесто, чтобы туда попало больше воздуха.

- В прошлом месяце вы сделали по-настоящему хорошую презентацию. В этом получилось хуже. Вам нужно обеспечить хороший эффект в будущем месяце. Контрастный анализ позволит найти значимое различие.

КОГДА СТОИТ ПРИМЕНИТЬ КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ

- Когда вы видите, что два по видимости сходных процесса приводят к различным результатам.
- Когда вы хотите преуспеть в чем-либо, будь то обучение, бизнес, коммуникация, личные отношения, взаимодействие, стратегическое мышление или спорт.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ

Внутренние состояния, когда вы чувствуете себя ограничен (ным, ной) или несостоятельным, ой), вы можете сравнивать и противопоставлять состояниям, где вы переживаете себя компетентн (ым, ой) или ресурсн (ым, ой). Это позволит вам понять, каким образом вы приходите к тому или другому и что вы могли бы изменить, если хотите преуспеть в большем количестве областей.

Вы также можете сравнивать «работающие» и «неработающие» взаимодействия, например, беседу, которая приводит к спору, с той, что заканчивается согласием. Стоит искать различия не просто в сказанных словах, а и в невербальном поведении участников ситуации. Наблюдайте последовательности, что и в каком порядке происходило. Именно они зачастую оказываются высокозначимыми и очень различающимися.

Учитесь на основании собственного прошлого опыта, отмечая, что получается легко, а что представляет трудности. Например, вы можете обнаружить, что легко запоминаете информацию одного рода, но все время забываете - другого. Или выясняется, что вы

способны проявлять решительность на работе, но не дома, или наоборот. Или что вы способны защищать кого угодно, кроме себя. Как это получилось? В чем состоят значимые различия в каждом случае?

КРИТЕРИИ И КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ

ЧТО ТАКОЕ КРИТЕРИИ И КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ?

Критерий - это стандарт, который мы используем для оценки. Наши критерии показывают, что именно важно для нас. Обычно они формулируются с помощью слов, выражающих абстрактные понятия, такие, как честность, доверие, счастье, любовь, дружба, принятие, искренность. Для каждого из нас эти слова несут мощные смыслы, но вовсе не обязательно одни и те же! «Значение» каждого из них для нас несет отпечаток нашего опыта и наших убеждений. Поэтому каждый из нас судит о соблюдении или нарушении другими наших критериев по специфическим формам поведения. Эти формы поведения носят для нас характер неких «юридических свидетельств» и в НЛП называются критериальными эквивалентами. Очень важно отдавать отчет, что у разных людей критериальные эквиваленты одного и того же слова могут быть различны, и это может вести к серьезным взаимным непониманиям.

ЧТО ДАЮТ КРИТЕРИИ И КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ?

Если вы сознаете, что идея или слова могут для кого-нибудь другого значить совсем не то, что для вас, то вы можете начать выяснять, что же это значит для него. Например, предположим, что кто-то, кого вы любите, говорит: то, что по-настоящему для него важно, - это чувствовать, что вы здесь и с ним. Таким образом, вам сообщается критерий, но отнюдь не используемые другим свидетельства его выполнения или невыполнения. Вполне возможно, что вам захочется узнать, что именно вы должны делать или говорить, чтобы любимый человек точно знал, что вы здесь и с ним. Это и будет критериальным эквивалентом. Обычно вы може-

те лишь догадываться об этом специфическом поведении. И очень часто люди полагают, что для других оно такое же, какое естественным образом используют они сами. А на самом деле эти поведенческие свидетельства нередко вполне идиосинкратичны [уникальны, индивидуальны. - *Прим. пер.]* и непредсказуемы. Так что спрашивайте!

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ КРИТЕРИАЛЬНЫХ ЭКВИВАЛЕНТОВ

Ниже приведены некоторые примеры критериальных эквивалентов «любви»:

- Если бы он любил меня, то он бы знал, чего я хочу (иначе говоря, его любовь ко мне означает его способность читать мои мысли).
- Если бы она любила меня, мне не нужно было бы просить ее (то есть если она меня любит, она должна предвосхищать мои желания).
- Он знал, что его мать любила его, потому что она всегда была дома, когда он приходил из школы.
- Если я посылаю своей матери открытку на День Матери, она знает, что я ее люблю.

КОГДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ПОДУМАТЬ О КРИТЕРИЯХ И КРИТЕРИАЛЬНЫХ ЭКВИВАЛЕНТАХ

- Когда кто-то использует абстрактное слово, заслуживает выяснения, что оно на самом деле значит для другого и с какими формами поведения ассоциировано.
- Когда вы вовлечены в некое разногласие, непонимание или конфликт по поводу смысла или по поводу того, что значит некое поведение. Почти наверняка в ситуации присутствуют противоречащие друг другу критерии или критериальные эквиваленты.

- Когда вы хотите ввести изменение. Обдумайте смыслы, которые могут быть приписаны вашим предложениям. Посмотрите на свои предложения как на критериальные эквиваленты в глазах других.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРИТЕРИАЛЬНЫЕ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Заведите привычку обращать особое внимание на моменты, когда вы или кто-то другой использует слово, предполагающее некий критерий. Спрашивайте себя или другого, каков его специфический смысл. Какие действия или формы поведения должны демонстрировать этот смысл? Критерии представляют собой абстрактные идеи. Что для вас или другого в данном случае было бы их зримым воплощением? Выясните, что должно произойти, чтобы вы (или другой) знали, что критерий выполнен. Что именно говорило или свидетельствовало бы об этом?

Стремитесь понять, что отчуждает людей от вас или приближает их к вам. Вы, например, можете начать спрашивать их, что для них важно, а также что вы или другой должны были бы делать, чтобы это служило для них доказательством выполнения их критерия.

Когда кто-то говорит слово, не думайте, что вы знаете, что именно оно в данном случае значит. Проверьте.

ДИСНЕЕВСКАЯ СТРАТЕГИЯ КРЕАТИВНОСТИ

ЧТО ТАКОЕ ДИСНЕЕВСКАЯ СТРАТЕГИЯ КРЕАТИВНОСТИ?

Это стратегия, предназначенная для разработки ваших мечтаний и обеспечения для них максимального шанса превращения в реальность. Она названа именем Уолта Диснея, который часто, когда его команда занималась разработкой некой идеи, использовал три различные роли: мечтатель, реалист и критик. Роберт Дилтс (Robert Dilts), пионер НЛП, смоделировал и разработал эту стратегию как инструмент НЛП.

ЧТО ДАЕТ ДИСНЕЕВСКАЯ СТРАТЕГИЯ КРЕАТИВНОСТИ?

Она разделяет три важнейшие роли - мечтателя, реалиста и критика, участвующие в процессе претворения творческих идей в реальность. Благодаря этому каждая из них может быть исследована отдельно с целью достижения максимальных ясности и эффекта.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИСНЕЕВСКОЙ СТРАТЕГИИ КРЕАТИВНОСТИ

Как правило, люди отдают предпочтение одной из вышеназванных ролей:

- Он - «убийца энтузиазма» (критик).
- Она «витает в облаках» (мечтатель).
- Он «знает, как подойти к делу» (реалист).

Иногда командная работа требует участия людей разного склада, каждый из которых «специализируется» в одной из ролей. Дилтс разработал как стратегию направленное использование трех ролей Диснея. Мы часто используем ее в бизнес-консультировании и коучинге. Хотя эта стратегия происходит из сферы бизнеса, она не менее полезна и в личностной сфере. Вы можете играть все три роли самостоятельно, переключаясь с одной на другую, или передавать какие-то из них другим, чтобы они играли их для вас. Например: «Взгляни, пожалуйста, на этот план и скажи, какие практические шаги я упустил». (То есть: «Будь моим реалистом».)

Порой мы встречались с ситуацией, когда партнеры «застревали» в своих ролях и, чтобы почувствовать себя счастливыми, им нужно было начать играть другие роли. Если один из вас - всегда мечтатель: «Он вечно витает в облаках!», - а другой слишком часто выступает в роли критика: «Она постоянно подрезает мне крылья!» - вы оба в конце концов ощутите себя очень неудовлетворенными. Не в последнюю очередь и потому, что при отсутствии реалиста, по-видимому, едва ли возможно что-то осуществить.

КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О ДИСНЕЕВСКОЙ СТРАТЕГИИ КРЕАТИВНОСТИ

- Когда вы хотите стимулировать креативность в себе или в команде.
- Когда вы чувствуете в себе конфликт между «мечтаниями» и «реальностью», или практическими сторонами жизни.
- Когда вы хотите оценить возможности реализации идеи, мечты или цели.
- Когда вы (или кто-нибудь другой) прекращаете заниматься чем-либо, заявляя нечто вроде: «Это никогда не будет работать». Напомните себе, что вы (или кто-то) сделали сейчас «критическое» суждение и что на самом деле, прежде чем приходить к окончательным выводам, важно рассмотреть положение вещей со всех трех точек зрения. Вы можете произвести это рассмотрение вслух или мысленно. Люди слишком часто перескакивают на критическую позицию еще до того, как успеют по-настоящему побыть мечтателями и реалистами. Однако для разработки и реализации идей, представлений важны все три точки зрения.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДИСНЕЕВСКУЮ СТРАТЕГИЮ КРЕАТИВНОСТИ

Чтобы оценить планы или задачу, вы можете «раздать» все три роли разным людям (например, в команде или в семье). Предложите кому-нибудь некоторое время выполнять роль мечтателя и рассказать вам о возможностях идеи. Еще кого-то попросите детально исследовать условия претворения идеи в реальность; наконец, третьего - взглянуть на все критическим оком, оценить сильные и слабые стороны. Может быть, затем вы захотите произвести ротацию ролей, чтобы люди могли сменить углы зрения (и в результате никто не оказался бы в рамках лишь одной фиксированной роли).

Еще вы можете разделить встречу или дискуссию на три этапа

и поработать над каждой ролью как отдельным этапом. Пусть вначале будет мозговой штурм и каждый свободно проявляет свою креативность; затем пусть все думают о том, как должна выглядеть практическая реализация; наконец, на заключительном этапе каждый будет занят критической оценкой возможностей. В результате прохождения всех трех этапов возникнет масса ценной информации, на которой вы сможете базировать окончательное решение.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ

1. ЧТО ТАКОЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ?

Это процесс рассмотрения последствий определенного курса действий еще до того, как вы реально его осуществили. Эти последствия могут касаться вас или любых систем, к которым вы принадлежите.

Согласно НЛП, действия вызывают последствия и реакции всюду в системе, в которой они происходят. Чувство, мысль, действие, физиология влияют друг на друга; мы оказываем влияние на свои семьи и на организации, к которым принадлежим. Каждый из нас сам по себе есть система, включающая биологическую, интеллектуальную и эмоциональную системы; семьи представляют собой системы; офисы и организации являются системами; социумы - тоже системы. Многие системы взаимодействуют друг с другом. Таким образом, так же как экология — это изучение реагирования организмов друг на друга и на свою среду, экологический контроль в НЛП - это детальное исследование влияния ваших предполагаемых действий или желаемых вами изменений на множество взаимоотношений и связанных друге дру́гом систем в вашей жизни.

Чтобы произвести экологический контроль, вы должны проанализировать свои действия и оценить вероятные их последствия в системах, которые они затрагивают. Экологический контроль, таким образом, может включать процесс анализа, сбор информации от других, построение и тестирование сценариев будущего. Не

менее важно и то, что он требует от вас отнестись с вниманием к собственной интуиции.

2. ЧТО ДАЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ?

Он дает вам возможность оценить результаты ваших действий для проверки того, что они действительно будут иметь желаемый вами эффект, и для выявления нежелательных последствий. Он позволяет вам обнаружить трудности, а также принять их в расчет, модифицировав свои стратегии или формы поведения еще до начала каких-либо действий. Поэтому экологический контроль облегчает реализацию изменений и гарантирует, что они будут по-настоящему прочными.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ

- Когда мы обращаем внимание на интуитивные ощущения — что-то идет не так, или почему-то не хочется что-то делать, или чьи-то колебания, выдаваемые голосом или манерой поведения, — и реагируем на них.
- Когда, прежде чем пускать в ход программу изменений, мы выясняем, что же работает хорошо в текущей практике бизнеса. Когда мы взвешиваем последствия изменения.
- Прежде чем сделать покупку, проверяем состояние своего банковского счета!

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ ОБ ЭКОЛОГИЧЕСКОМ КОНТРОЛЕ

- Когда вам нужно принять решение или распланировать что-то.
- Когда вы осознаете конфликт целей или ценностей, будь то в себе или в межличностных отношениях.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ

Ставя цель, спросите себя:

- Каковы будут последствия достижения этой цели для более широкой социальной системы, в которую я включен (а), - семьи, друзей, организаций,соседей?
- Согласуется ли желаемая мною цель с тем, чего хотят для себя другие люди?
- Совместима ли она с уважением к целостности существования других?
- Соответствует ли она моим убеждениям, ценностям, личности?
- Усиливает ли она мое чувство собственного «я»?
- Не противоречит ли она интересам моего здоровья и благополучия?
- Возможны ли нежелательные результаты?
- Чтобы достичь этой цели, от чего я должен (должна) отказаться, что предпринять дополнительно?
- Есть ли у меня положительный интуитивный прогноз по поводу этой цели?

Если вы приходите к выводу, что ваши цели выглядят с точки этих критериев достаточно благоприятно, — вперед!

Если обнаруживаете, что имеются некие сомнения - просто подумайте, как вы могли бы разрешить их к всеобщему удовлетворению. Выполнение этого до того, как вы начнете предпринимать шаги к достижению цели, сделает вашу жизнь более легкой и менее напряженной

ОРИЕНТАЦИЯ ПО ДВИЖЕНИЯМ ГЛАЗ

1. ЧТО ТАКОЕ ОРИЕНТАЦИЯ ПО ДВИЖЕНИЯМ ГЛАЗ?

То, как мы используем наше тело, может помогать или препятствовать нам в доступе к информации и переработке опыта. Сгорбленные плечи, напряженные мышцы, долгий и напряженный взгляд вниз - все это отнюдь не способствует возникновению об-

разов новых возможностей! С другой стороны, мы можем делать кое-что, чтобы помогать себе быть более эффективными и настраи • вать себя на осознание собственного опыта и собственного потенциала. Именно поэтому мы хотим познакомить вас с ориентацией по движениям глаз

Обнаружено, что направление неосознаваемых движений глаз людей в то время, когда они думают, сильно зависит оттого, какую репрезентативную систему они используют. Для большинства правшей имеет место следующее:

- Взгляд вверх и вправо от себя говорит о том, что человек представляет что-то визуально.
- Взгляд, направленный горизонтально и вправо от себя, соответствует представлению звука.
- Взгляд вниз и вправо от себя свидетельствует о контакте с чувствами (физическими или эмоциональными).
- Взгляд вверх и влево от себя указывает на визуальное воспоминание.
- Взгляд горизонтально и влево от себя связан с воспоминанием чего-то слышанного.
- Взгляд вниз и влево от себя свидетельствует о внутреннем разговоре с собой, который в НЛП называется внутренним диалогом.

У левшей что-то из этого может быть наоборот. А у некоторых людей движения глаз могут вообще не соответствовать перечисленным правилам. Но, как мы убедимся ниже, несмотря на это, данные правила могут быть очень нам полезны.

2. ЧТО ДАЕТ ОРИЕНТАЦИЯ ПО ДВИЖЕНИЯМ ГЛАЗ

Как уже сказано, неосознаваемые движения глаз указывают на репрезентативную систему, используемую человеком в данный момент для переработки опыта. Их наблюдение облегчает для нас направленный доступ к конкретной репрезентативной системе: мы знаем, куда смотреть, в самом буквальном смысле. Таким обра-

зом, вы при желании можете реально научиться быть более визуальн (ым, ой), слухов (ым, ой) или кинестетичн (ым, ой). А это, в свою очередь, позволит очень точно освоить новые навыки и способы действий — достаточно знать, какая именно последовательность обращения к модальностям приводит к успеху.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ОРИЕНТАЦИИ ПО ДВИЖЕНИЯМ ГЛАЗ

- Взгляд вниз при робости, смущении, испуге (отражает кинестетические чувства).
- Взгляд вверх при попытке вспомнить что-то.
- Быстрые движения глаз из стороны в сторону при попытке локализовать нечто имеющееся во внутреннем мире. Наблюдаемые извне сканирующие движения глаз соответствуют процессу внутреннего сканирования.

4. КОГДА ПОЛЕЗНО ПОДУМАТЬ ОБ ОРИЕНТАЦИИ ПО ДВИЖЕНИЯМ ГЛАЗ

- Когда вы хотите развить актуальные возможности своего мозга (см. гл. 14).
- Когда вы хотите улучшить или установить контакте кем-либо путем взаимодействия на его собственном «языке». Определив наиболее частые позиции глаз партнера, вы с большой вероятностью можете определить его «ведущую систему», иначе говоря, репрезентативную систему, используемую им для доступа к остальным его репрезентативным системам, и адаптировать к ней свой язык. Например, если человек склонен смотреть вниз и вправо, вы можете использовать кинестетический язык, а если он часто смотрит вверх и вправо - визуальный.
- Иногда вы имеете дело с кем-либо, часто взглядывающим вниз и влево, то есть вовлекающимся во внутренний диалог. Возможно, это означает, что человек испытывает неуверенность или ведет некую внутреннюю дискуссию.

- Когда вы хотите вспомнить что-то слышанное (смотрите горизонтально влево) или виденное (смотрите вверх влево).
- Когда вы хотите избежать неприятных чувств (на некоторое время перестаньте смотреть вниз вправо).
- Когда вы хотите представить себе что-то, — смотрите вверх вправо в поисках визуального образа, горизонтально вправо - зрительного, вниз вправо — чтобы «выяснить, как это будет ощущаться».

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОРИЕНТАЦИЮ ПО ДВИЖЕНИЯМ ГЛАЗ

Вы можете натренироваться в наблюдении движений глаз других людей как способе получения дополнительной информации о том, что с ними происходит, или о предпочитаемых ими репрезентативных системах. Вы можете, кроме того, отслеживать собственные движения глаз. Это дает вам ряд полезных возможностей:

- Позволяет настраиваться на определенную репрезентативную систему в тех случаях, когда это полезно.
- Дает вам способ освобождения от паттернов, ставших неэффективными, и присоединения к паттернам, которые могут явиться более полезными. Например, когда вы во время экзамена не можете вспомнить что-то, то взгляд, обращенный вниз вправо, с большой вероятностью будет сопутствовать вашим плохим чувствам по этому поводу - и подкреплять их! Если нужная вам информация была получена вами визуально (например, из книги или телевидения), то, возможно, взгляд вверх влево поможет вам ее вспомнить.

ФРЕЙМИНГ

ЧТО ТАКОЕ ФРЕЙМИНГ?

Приходилось ли вам замечать, как может внезапно измениться впечатление от картины, если поменять ее рамку? Рамка, устанавливая границы образа, акцентирует определенные качества карти-

ны. Установки нашего мышления аналогичным образом могут служить рамкой, «фреймом» [frame - рамка *(англ.). - Прим. пер.]* нашего опыта, выводя на первый план определенные его аспекты, фрейминг — это наш способ определить «место» опыта, то есть осмыслить его. В зависимости от используемой нами рамки мы можем переживать одно и то же событие очень по-разному.

В НЛП описан ряд различных рамок, каждая из которых может оказывать очень мощное влияние на осмысление нами происходящего.

ПРОБЛЕМНАЯ РАМКА

Если происходит нечто неожиданное, люди часто думают об этом как о проблеме. Проблемы должны «преодолеваться», или с ними нужно «разбираться». Между тем кто-то другой, с кем произошло то же самое, мог бы воспринять это совсем в другой рамке: как «шанс», «вызов» или «что-то, что озадачивает меня». Каждый из этих способов фрейминга опыта связан с определенным образом мысли и чувствования и ведет к соответствующим различным формам поведения.

Проблемы требуют помощи или решения - для большинства людей это именно так. Проблемы заставляют людей обращаться к врачу, юристу, консультанту. Фрейминг события как проблемы есть, по сути дела, суждение о нем, сужающее диапазон возможных позиций и действий. «Нечто озадачивающее меня» - более нейтрально, так же как «нечто неожиданное». Обе эти формулировки оставляют больше открытых возможностей как в переживании, так и в действии.

В политике, бизнесе, социальной работе, а также у многих людей на индивидуальном уровне имеется уклон в сторону решения проблем. На первый взгляд это может показаться замечательным: вроде бы чем больше проблем решается, тем меньше остается. Если бы!

К сожалению, проблемная рамка означает, что мы всегда замечаем недостатки. В следующий раз, когда вы будете смотреть

новости, вспомните об этом и спросите себя: что помещено в рамку «новостей»? Использование проблемной рамки предполагает также поиск кого-нибудь, кого можно обвинить. Индивиды и организации, прибегающие к проблемной рамке, как правило, реже моделируют мастерство — они просто не замечают, что работает.

РАМКА РЕЗУЛЬТАТА

Рамка результата — это другой способ воспринимать события, указывающии направление того, что вы хотите. Чтобы установить эту рамку, достаточно спросить себя: «Что *ты* хочешь?» В *то* время, как приглашение «Расскажи мне о проблеме» побуждает к экскурсиям в настоящую ситуацию и объяснениям, основанным на прошлом, «Расскажи мне, чего ты хочешь» направляет ваше внимание в будущее. И поскольку вы не можете действовать в прошлом, то желаемое будущее обычно является лучшим помощником для действий в настоящем.

РАМКА «КАК ЕСЛИ БЫ»

Это на самом деле хороший способ позволить себе «примериться» к обстоятельствам. В рамке «как если бы» вы воображаете сценарий будущего, как если бы он развертывался сейчас, как если бы он мог развернуться, как если бы это было реальностью. Когда вовлечено воображение, вы создаете сценарии, кажущиеся очень реальными: вы можете оценить, как все выглядит, звучит и ощущается.

Однажды Ян занимался коучингом клиента, который в профессиональной сфере чувствовал себя находящимся в глубоком тупике. Ян сказал: «Я знаю, что прямо сейчас вы чувствуете себя в полном ауте... но предположим на минуту, ч;о вы себя так не чувствуете. Что бы вы тогда делали?» Клиент помедлил, посмотрел вверх, вздохнул поглубже и начал: «Ну, в этом случае я бы начал искать новое направление работы. Я бы поговорил со своим старым другом, работающим в агентстве по подбору персонала, которого не видел пару лет. Я бы узнал, какие новые возможности

появились в наши дни». Стоило таким образом обойти непосредственное препятствие, как возникла возможность нового хода действий.

РЕФРЕЙМИНГ

«Я открыт доводам разума», «Ты впечатлительна», «Он доверчив»... Рефрейминг изменяет значение переживания или события, вкладывая его в другую рамку. В результате вы начинаете видеть вещи по-другому; новая интерпретация приводит к новым выводам, оценкам, чувствам. Это столь важная форма фрейминга, что мы посвятили ему целый раздел.

ЧТО ДАЕТ ФРЕЙМИНГ?

фрейминг есть способ определения опыта, позволяющий нам определить его смысл. Он «окрашивает» события или мысли. Меняя рамку, мы меняем значение опыта. Когда значение, или смысл, меняется, нередко меняются и наши чувства по позоду того, что «находится» в рамке.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ФРЕЙМИНГА

- Проблемная рамка: «Как давно у вас эта проблема?»
- Рамка результата: когда вы спрашиваете себя, чего на самом деле хотите в этой ситуации.
- Рамка «как если бы»: вообразите год 3001... Роман Артура Кларка «3001: окончательная одиссея», подобно всякому произведению художественной литературы, переносит нас в воображаемый мир, где мы можем испробовать новые возможности.

КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О ФРЕЙМИНГЕ

* Когда вы или другие ощущают себя «увязшими» в определенном паттерне видения или реагирования. Чтобы обновить ситуацию, смените рамку.

- Когда вы чувствуете, что имеющаяся рамка сковывает вас.
- Если вы хотите познакомиться с другими вариантами переживания или осмысления чего-либо.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ФРЕЙМИНГ

Если вы хотите представить идею или предложение таким образом, чтобы это дало наивысший шанс принятия их вашим слушателем в том виде, в каком вам нужно, то фрейминг здесь как раз на месте. Аналогично, вы можете использовать его для установления контекста встречи или дискуссии еще до их начала.

Научитесь распознавать рамки, вводимые другими для своих идей и предложений: подходит ли вам их рамка? Соответствует ли она своему содержанию? Начните замечать людей, у которых хорошо получается фрейминг разных контекстов, - от тех, кто умеет четко и ясно выражать свои мысли на публике, до эффективных родителей, — и спрашивать себя, что именно они делают и говорят, благодаря чему у них это так хорошо получается.

ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

1. ЧТО ТАКОЕ ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ?

Логические уровни - это способ определения структур и паттернов мышления по поводу идей, событий, отношений или организаций. Они помогают нам понять, какие именно темы важны или что происходит. Логические уровни образуют иерархию.

Люди часто выделяют различные уровни своего опыта. Например, один из наших клиентов рассказывал: «На одном уровне горящий дом был катастрофой, но на другом он сделал меня тем мужчиной, каким я являюсь сейчас. Поскольку мне пришлось переехать, я должен был начать все сначала. В результате я создал свой бизнес, и я никогда не оглядывался назад». Один из способов запомнить уровни связан с тем, что каждый из них дает нам свой род информации, отвечает на определенный вопрос. Ниже

мы для ясности ключевые вопросы для каждого уровня выделяем заглавными буквами.

- **Среда: ГДЕ? и КОГДА?** Этот уровень охватывает подробности контекста. Контекст может быть физический, например, конкретное здание, или социальный, например, определенная группа людей. Все ответы на вопрос «Когда?» также относятся к этому уровню.

- **Поведение: ЧТО?** Поведение - это то, что вы фактически делаете - или не делаете. Темы данного уровня относятся к тому, что происходит или сделано.

- **Способность: КАК?** Способности говорят о жизненных «как» - о знаниях, навыках и процессах, позволяющих личности, которая ими обладает, делать что-то с легкостью, в то время как другой человек, не имеющий их, находит то же самое весьма трудным.

- **Убеждения и ценности: ПОЧЕМУ?** Наши убеждения и ценности формируют наши представления о том, почему что-то возможно для нас и что-то невозможно. Они снабжают нас обоснованиями и являются движущей силой наших действий.

- **Идентичность: КТО?** Идентичность относится к чувству «я». Можно говорить о личной или о корпоративной идентичности. В любом случае это то, что мы есть.

- **За пределами идентичности: ДЛЯ КОГО/ДЛЯ ЧЕГО?** Данный уровень описывает большую сцену, или систему, в связи с которыми возникают вопросы о более глобальных целях. Для индивида это нередко означает духовные вопросы. Темой этого уровня может быть миссия.

2. ЧТО ДАЮТ ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ?

Логические уровни дают вам способ понимания следующего:

- с какого рода информацией вы имеете дело;

- откуда происходит проблема;
- на каком уровне она переживается или исходно проявляется;
- что в действительности меняется от решения проблемы;
- на каком уровне лучше всего проводить взаимодействие или вмешательство.

Если вы во всех взаимодействиях с другими, а также в собственном мышлении уделяете внимание ключевым вопросам - кто? почему? как? что? где/когда? - вы, как правило, в каждом конкретном случае можете определить задействованный логический уровень. В свою очередь, это позволит вам делать другие важные вещи:

- Вы можете разобраться, откуда на самом деле происходит трудность, в отличие оттого, откуда она, по-видимому, происходит (например, поведенческие или средовые проблемы зачастую коренятся в убеждениях).
- Вы в состоянии выяснить, как должно быть оптимальным образом направлено воздействие для изменения ситуации. Большинству людей легче изменить поведение тогда, когда они могут быть уверены, что это не потребует от них изменений на уровнях убеждений или идентичности.
- Вы можете осуществить малые вмешательства, которые приведут к большим эффектам. Например, с появлением в офисе графина для воды, кофеварки или чайника люди, как правило, чувствуют себя там комфортней, что, в свою очередь, помогает создать или поддерживать чувство принадлежности к подразделению или команде (идентичность).

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ

Пусть, например, речь идет о походе в кино. Зачастую информация о важном логическом уровне передается интонацией или ударениями:

- «Я не хочу идти на этот фильм». Это, возможно, утверждение о поведении: я не хочу это **делать.**
- **«Я** не хочу идти на этот фильм». Это, вероятно, означает, что кто-то еще пусть хочет сколько угодно, но я - нет: уровень идентичности.
- «Я **не хочу** идти на этот фильм». Здесь, возможно, содержится указание на то, что у меня есть свои причины, хоть и не высказанные, - уровень убеждений и ценностей.

Другие примеры:

- Взаимодействие родителей со своими детьми: «Ты так ленив» (идентичность) вместо «Убери в своей комнате» (поведение).
- Направленные на изменение культурные программы, которые должны апеллировать к сердцам и умам сотрудников (убеждения **и** идентичность).

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЯХ

- Когда вы или другие реагируют на ситуацию, по видимости элементарную и тривиальную, более эмоционально, чем это кажется оправданным. Почти наверняка она затрагивает что-то на уровне убеждений или идентичности.
- Когда вы хотите осуществить изменения в вашей жизни или в организации. Подумайте, на каком логическом уровне вы пытаетесь это сделать и адекватный ли это уровень. Организации часто должны апеллировать к сердцам и умам, то есть воздействовать на уровнях убеждений и идентичности. При этом сплошь и рядом они пытаются слишком быстро произвести эффект на поведенческом уровне.
- Когда, по-видимому, задействовано больше факторов, чем кажется на первый взгляд.
- Когда критикуете или хвалите. Критика принимается наиболее легко, если она адресована на уровень среды или поведения

(а также, возможно, способностей), и она минимально эффективна, если обращается к уровню идентичности, потому что нападение на идентичность побуждает нас защищаться. Похвала максимально эффективна, когда она адресована высоким уровням, особенно уровню идентичности: «Ты потрясающе эффективен/вдумчив».

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЛОГИЧЕСКИЕ УРОВНИ

Используйте их для отслеживания ситуации и для выяснения сути дела. Они могут помочь вам найти простейший или наиболее эффективный способ приложения усилий. Применяйте их при установлении контакта — они помогут вам проявлять уважение к тому, что важно для вас или для других на бессознательном уровне. Логические уровни могут быть подспорьем в понимании озадачивающих ситуаций: в чем их суть и на каком логическом уровне они разыгрываются?

Наконец, используйте логические уровни для оценки того, насколько подходят друг другу человек и работа, человек и данная среда, проблема и предполагаемое решение.

МЕТАМОДЕЛЬ

1. ЧТО ТАКОЕ МЕТАМОДЕЛЬ?

Метамодель показывает, каким образом мы применяем следующие три способа для того, чтобы осмыслить свой опыт и приходящую к нам информацию:

1. Вычеркивание - устраняем информацию.
2. Генерализация — делаем широкие или универсальные формулировки на основе лишь ограниченных данных.
3. Искажение — создаем смысл путем сосредоточения на информации определенного рода и игнорировании остальной.

Все три процесса вполне естественны. Они могут быть полезны, а могут ограничивать нас. Например, представьте себе, что было бы, если бы вы не вычеркивали значительное количество того, что оказывается в поле вашего восприятия! Ваша голова была бы полна всяческого ненужного хлама вроде всех автомобильных номеров, которые вы когда-либо видели. С другой стороны, не вычеркиваете ли вы важную информацию? Не бывает ли так, что когда вас оценивают, вы вычеркиваете всю положительную обратную связь и посвящаете все ваши мысли одному-единственному критическому замечанию?

2. ЧТО ДАЕТ МЕТАМОДЕЛЬ?

Взгляд с точки зрения метамодели позволяет ставить целый ряд вопросов, благодаря которым мы можем восстановить недостающие звенья, подвергнуть сомнению неоправданные генерализации и создать новые смыслы взамен утраченных при искажении.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ МЕТАМОДЕЛИ

ВЫЧЕРКИВАНИЕ

- **Негативное.** Когда мы не обращаем внимания, забывчивы, игнорируем предупреждающие сигналы, сигнализирующие о переутомлении.
- **Позитивное.** Когда мы не замечаем удручающую окружающую обстановку, потому что находимся с любимым человеком.

ГЕНЕРАЛИЗАЦИЯ

- **Негативная.** Когда мы чувствуем, что все против нас (абсолютно каждый житель планеты, включая тех, с кем мы никогда не встречались).
- **Позитивная.** Вы только что провели свою первую презентацию, и она прошла по-настоящему *хорошо.* Вы начинаете думать: «Я могу делать презентации», - и это дает вам новую уверенность.

ИСКАЖЕНИЕ

- **Негативное.** Вы видите вашего начальника беседующим с коллегой, затем они смеются, и вы просто «знаете», что это над вами.
- **Позитивное.** Ваш партнер неожиданно покупает вам особый подарок, и вы просто знаете, что он любит вас.

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О МЕТАМОДЕЛИ

- Всякий раз, когда вы хотите прояснить для себя, что на самом деле говорите вы или другие.
- Всякий раз, когда вы хотите более ясно мыслить.
- Всякий раз, когда вы или еще кто-то занят генерализациями.
- Когда ваша интуиция говорит вам, что некто делает недостаточно обоснованные заявления.
- Когда кто-то пытается вам что-то продать или убедить вас что-то сделать.
- Всякий раз, когда вы делаете некие заявления или утверждаете что-то в письменном виде, будь то в дискуссии или в споре.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕТАМОДЕЛЬ

ВЫЧЕРКИВАНИЕ

С помощью метамодели вы можете отчасти воссоздать недостающую информацию, задавая определенного рода вопросы.

- Когда информации реально недостает. Если вы говорите или думаете: «Я чувствую, что сыт по горло», - то вам следует спросить себя: *«Чем именно?»*
- Когда делается скрытое сравнение. Если вы говорите: «Становится хуже», - то следует задаться вопросом: *«-Хуже по сравнению с чем?»*

- Когда о процессах упоминается так, как если бы это были фиксированные состояния. Если вы говорите: «Наши отношения находятся в упадке», - то спросите себя: «S *чем именно по-другому мы контактируем и каким образом это оказывается хуже, чем прежде?»*

- Когда информации недостает потому, что вы не определяете точно, кто или что вовлечено. Если вы говорите: «Люди не любят меня», - то нужен следующий вопрос: *«Какие именно люди?»*

ГЕНЕРАЛИЗАЦИЯ

Использование метамодели позволяет вам отличать друг от друга различные генерализации и помогает пересмотреть те из них, которые вас блокируют.

- Универсальные утверждения. «Ты никогда не учитываешь мое самочувствие!» *«Никогда? Никогда, никогда?»*

- Долженствования. «Я должен возвращаться домой вовремя». «Что *бы случилось, если бы ты не пришел вовремя? А если пришел?»*

- Невозможности. «Я не могу сделать это». *«Что тебе препятствует? Что бы произошло, если бы ты могла?»*

ИСКАЖЕНИЕ

Использование метамодели дает вам возможность понять, каким образом люди осмысляют свой опыт, и подвергать сомнению эти смыслы, если они «не работают» для вас или для них.

- Сложное равенство. «Людям, которые не смотрят в глаза, нельзя доверять». *«Каким образом то, что человек смотрит или не смотрит в глаза, связано с тем, заслуживает или не заслуживает он доверия?»*

- Причина и эффект. «Ваши замечания заставили меня почувствовать себя неуверенно». *«Как именно получилось, что то, что я сказала, заставило вас почувствовать себя неуверенно?»*

- Чтение мыслей. «Ты сердишься на меня». *«Откуда ты знаешь? Что побуждает тебя так думать?»*

МЕТАПРОГРАММЫ

1. ЧТО ТАКОЕ МЕТАПРОГРАММА?

Метапрограммы - это паттерны классифицирования информации, в основном неосознаваемые, которые имеют огромное влияние, потому что от них зависит, что именно вы замечаете, как вы формируете свои внутренние репрезентации, как организуете свой опыт и извлекаете из него информацию. Они чрезвычайно влиятельны потому, что посредством их вы организуете свой опыт. Метапрограммы можно уподобить фильтрам: они позволяют отфильтровать то, что незначимо для вас, и посвятить внимание тому, что значимо. Без них мы были бы захлестнуты потоком информации, не имея способа отличить значимое от незначимого. Ниже мы опишем ряд ключевых метапрограмм, которые при целенаправленном обращении к ним позволят вам достичь много большей эффективности в своей профессиональной карьере, отношениях, даже в способности испытывать счастье и здоровье.

2. ЧТО ДАЮТ МЕТАПРОГРАММЫ?

Они обеспечивают способы автоматической классификации и организации опыта, мышления, поведения. Хотя некоторые из ваших метапрограмм у вас такие же, как у других людей, сочетание их у каждого человека уникально.

Каждая метапрограмма связана с целой осью поведенческих возможностей, на которой имеется множество возможных позиций. Противоположные концы метапрограммной шкалы резко контрастируют между собой, но между ними существуют всяческие промежуточные варианты.

Не существует «правильных» и «неправильных» способов переработки опыта, так же как «правильных» и «неправильных» способов реализации конкретной метапрограммы. НЛП акцентирует

ваше внимание скорее на том, что каждый вариант имеет свои определенные сильные и слабые стороны в каждых *конкретных обстоятельствах.*

Искусство управления собой в отношении использования метапрограмм заключается в знании того, как вы функционируете, и в способности соотнести свое функционирование с желаемым исходом.

Искусство ангажирования и влияния на других с позиции метапрограмм состоит в том, чтобы знать, на какие именно метапрограммы данный человек реагирует, и использовать именно их во взаимодействии с ним.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ МЕТАПРОГРАММ

- Понимание людей. Одни люди, например, производят впечатление в целом более оптимистичных, чем другие, - они склонны откликаться на возможности и находить удовольствие в жизненных мелочах. Распознав соответствующие метапрограммы, вы можете выявить паттерны, способствующие удовлетворенности жизнью у таких людей.

- Способность более эффективной организации своего времени: вы сможете находить способы укладывать свои дела в свое расписание, вместо того чтобы, открывая ежедневник в начале недели, ужасаться тому, сколько всего надо в нее впихнуть.

- Выбор профессиональной карьеры, опирающейся на сильные стороны ваших метапрограмм.

- Подбор сотрудников на основании четкого знания того, какие метапрограммы сделают человека наилучшим кандидатом на вакантную должность.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ МЕТАПРОГРАММЫ

Избегание неприятного — стремление к приятному

Вас может стимулировать к действию потребность избежать неприятных впечатлений или последствий — в этом случае речь идет об

«избегании неприятного». Если же вас мотивирует нечто привлекательное для вас, — вы «стремитесь к приятному». Знание своей доминирующей в данном контексте метапрограммы позволит вам мотивировать себя эффективным образом. Аналогично, нет никакого смысла мотивировать с помощью стимулов «стремления к приятному», таких, как продвижение в карьере или повышение статуса, людей с сильным акцентом на противоположном конце метапрограммной оси - «избегании неприятного». Зато эти люди будут отлично активизированы к действию, когда вы объясните им неприятные последствия, которые наступят, если они не изменятся, такие, например, как потеря статуса. То, что служит движущим стимулом для одного человека, не обязательно будет таковым для Другого.

Если человек рассказывает вам о том, чего он *не* хочет, от чего он собирается избавиться или от чего стремится оставаться подальше, вы можете не сомневаться: он «избегает неприятного». А другой, говорящий о том, чего он хочет, что стремится осуществить или достичь, «стремится к приятному».

Необходимость — возможность

Если значимым для вас является сознание того, что нечто должно быть сделано или следует сделать, - представление о необходимости находится у вас во главе угла. Если же ваше внимание обращено к тому, что могло бы быть, к новому и неизвестному, то превыше всего для вас возможность.

Власть необходимости часто дает знать о себе в выраженной любви к процедурам: «Именно так это должно делаться». Когда человек говорит о том, что он должен выполнять свой долг или делать то, что от него требуется, он говорит языком необходимости. По-видимому, он не ощущает особого выбора: есть процедура, и ей нужно следовать. С другой стороны, установка на возможность отражена в том, что человек любит иметь большой выбор или много альтернатив. В этом случае принципиально важно иметь выбор; вы слышите разговор о желаниях, надеждах, о потенциально возможном.

фокус внимания: я — другие

Вы можете фокусироваться на себе, и это не означает, что вы эгоистичны. Это означает лишь то, что вы оцениваете события и мысли прежде всего по отношению к себе. Однако это может приводить к тому, что значительную часть времени вы находитесь «внутри» себя, и другим порой может казаться, что вы не обращаете внимания на внешний мир. Если же, с другой стороны, вы сосредоточены преимущественно на других и в связи с событиями бываете озабочены прежде всего тем, как они повлияют на других, тогда, без сомнения, ваше внимание сфокусировано на других. Вероятно, вас будут воспринимать как человека, ориентированного вовне, и внимательного к окружающему миру. Оба варианта в своих крайних формах являются проблемными: ориентация исключительно на себя в предельном случае ведет не просто к эгоизму, а к нарциссизму; в то же время взгляд исключительно «через» других выливается в старания угодить всем за собственный счет, быть приятным и нужным для каждого.

Поиск сходства — поиск различий

Один друг Яна общеизвестен привычкой говорить: «Знаешь, это точь-в-точь...» Он настолько явно и безоговорочно ищет сходства между всеми и всем, что это стало постоянным предметом шуток. Люди, которые мыслят в этом ключе, имеют обыкновение ставить вещи в соответствие друг с другом: они видят то общее, что есть между людьми, явлениями, объектами, и каким образом настоящее сходно с прошлым. Для них эти связи одновременно приятны и важны.

Поэтому если вы хотите вовлечь такого человека во что-либо, не стоит заявлять ему: новый путь великолепен, потому что он новый и другой. Это звучало бы осмысленно для того, кто склонен искать различия, — он замечает исключения и то, чего недостает.

Обе тенденции в равной степени ценны, и в идеале мы должны быть достаточно гибкими, чтобы следовать обеим. Но зачастую мы склонны упорно придерживаться одной из них. В таком случае испытать другую — один из наиболее быстрых и чрезвычайно эффективных способов выбраться из тупика. Для команды очень важно, чтобы в ней были представлены оба стиля.

Предпочитаемый масштаб категорий: малый — большой

Все мы знакомы с людьми, которые «не видят леса за деревьями» или, наоборот, столь заняты «глобальным видением» и лицезрением всей картины, что не замечают деталей. Каждый из нас в какой-то мере тяготеет к одной из этих двух крайностей.

Если вы обычно хорошо запоминаете и используете детали, но вам недостает общего контекста, с которым их можно было бы соотнести, то вы, вероятно, перерабатываете массу материала в мелких категориях. Если же вам прекрасно удается представлять себе целостные картины и разрабатывать планы, но не хватает терпения иметь дело с деталями настолько, насколько это необходимо для реализации ваших великолепных планов, или если вы склонны игнорировать то, что не укладывается в общую схему, в этом случае вы, вероятно, перерабатываете материал преимущественно в крупных категориях.

Вообразите, что сошлись вместе два человека, воплощающие эти два разных стиля. Они могут просто свести друг друга сума: обилие деталей, естественное для одного, будет действовать подавляюще на другого, и в то же время отсутствие подробностей, характерное для второго, будет вызывать у первого тревожное ощущение неопределенности. Всякий хороший лидер захочет, чтобы в его команде были представлены оба стиля. Если вам нужны всесторонность, уравновешенный взгляд и хорошо интегрированная команда, это существенно.

Ориентация во времени: жизнь внутри времени или над временем

В отличие от многих метапрограмм, которые могут ощущаться как что-то знакомое, идея о том, что разные люди по-разному воспринимают время, может показаться весьма странной.

Но НЛП объясняет, что наши отношения со временем индивидуальны. Опыт каждого человека в этой области имеет свои особенности, однако он располагается на оси между двумя противоположными вариантами.

Внутри времени

Вы можете жить по-настоящему «внутри момента». Вы живете полной жизнью, вы очень живо ощущаете свое присутствие в ней. При этом, возможно, вам трудновато следить за временем - настолько вы погружены в происходящее. Планирование может казаться вам превосходящим ваши способности: чем дальше в будущее, тем сложнее с этим справиться. О прошлом вы часто думаете как о находящемся позади вас, о будущем - как о находящемся впереди или перед вами.

НЛП показывает, что на самом деле мы воспринимаем время очень пространственно. Если вы попросите кого-нибудь, живущего «внутри времени», указать направление «вчера» или «завтра», то с большой вероятностью он в первом случае покажет назад через плечо, а во втором — вперед. Подобное переживание времени может означать, что прошлое в буквальном смысле недоступно, поскольку оно находится позади, и что единственная ясно различимая частица будущего — та, что находится совсем рядом впереди. Как будто бы линия времени простирается из прошлого в будущее.

Над временем

Большинство людей, воспринимающих время так, как будет описано ниже, располагают его на оси слева направо, находящейся непосредственно перед ними. Такова их линия времени. При этом прошлое обычно, хотя не всегда, расположено слева, будущее - справа. Взгляд в любом направлении, словно в ежедневник, позволяет вам видеть протяженность времени. Данный вид пространственной организации времени означает, что человеку легко удаются обзор и планирование, - люди, живущие «над временем», имеют хорошие способности к организации и планированию.

В НЛП способ, которым мы соотносим различные времена между собой и со своим опытом, называется «линией времени». Люди, живущие «внутри времени», обычно пребывают непосредственно на своей линии времени, в то время как те, для кого характерно жить «над временем», преимущественно находятся на некоторой дистанции от нее. Следовательно, если вы принадлежите ко вто-

рой группе, то вам легче, чем представителю первой группы, не быть захлестнут (ым, ой) лавиной сиюминутных деталей, но зато труднее почувствовать себя «внутри ситуации».

Система отсчета: внутренняя или внешняя

Если вы сами решаете, что для вас правильно, и не любите, чтобы другие говорили вам это, значит, ваша система отсчета является внутренней. С человеком, имеющим внутреннюю систему отсчета, легко найти контакт, если только не давить на него разговорами о том, что думают все вокруг. Для него это не просто маловажно - разговоры об этом могут подействовать на него как красная тряпка на быка, поскольку он полагается главным образом на собственные суждения: «Мне нужно самому решать для себя».

Если вам хочется знать, что говорят и думают другие, это значит, что в соответствующей степени ваша система отсчета является внешней. Люди с доминированием внешней системы отсчета обычно при принятии решений в очень большой степени учитывают мнения других. «Люди говорят... Да, факты ясно показывают, что дело обстоит именно так». Человек, высказывающийся подобным образом, несомненно, ссылается на кого-то или что-то как авторитетный источник.

Как всегда, ни тот вариант, ни другой не являются хорошим или плохим, и каждый по отдельности может вести к проблемам.

Таковы некоторые из метапрограмм; выявлено и описано значительно больше, и если вы хотите узнать о них, то обратитесь к информации о курсах НЛП. Мы рассказали именно о вышеописанных метапрограммах, потому что они позволяют вам многое понять о том, что движет вами и влияет на ваши выборы. Они также помогают вам осмыслить ловушки, в которые вы имеете обыкновение попадать в процессе коммуникации с другими. И, наконец, они могут быть подспорьем для вас при поиске профессиональной области, где ваши таланты окажутся максимально полезными и эффективными.

Искусство использования метапрограмм заключается в том, чтобы:

- знать свои естественные склонности;
- знать сильные и слабые стороны каждой из своих метапрограмм;
- находить пути расширения своего диапазона возможностей выбора и поведения.

4. КОГДА СЛЕДУЕТ ПОДУМАТЬ О МЕТАПРОГРАММАХ

- Когда вы хотите использовать свои сильные стороны.
- При поиске работы или рассмотрении кандидатур других людей на определенную должность.
- Когда вы хотите понять свои проблемы коммуникации.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕТАПРОГРАММЫ

Чтобы понять, почему вы делаете то, что вы делаете, составьте список предпочитаемых вами способов мышления, то есть метапрограмм. Затем составьте список предпочитаемых метапрограмм других людей - ваших близких или партнеров по работе. Подумайте о том, что сочетается у вас с ними и что не сочетается. Как эти вещи могут способствовать или препятствовать вам в ваших отношениях? Подстраивайтесь к метапрограммам других, чтобы устанавливать с ними контакт и влиять на них.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

1. ЧТО ТАКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ?

Моделирование составляет основу НЛП и является результатом поиска ответа на вопрос: «Как они это *делают?*» Моделирование есть процесс выяснения того, *как именно* люди ведут себя, делая нечто, будь то осуществление некой задачи, выполнение навыка, пребывание в определенном состоянии или полная самореализация в жизни. В детстве вы бессознательно много занимались моделированием, имитируя манеры поведения определенных людей и

даже перенимая их убеждения. Во взрослом состоянии вы, возможно, сознательно пытались моделировать людей, обладающих мастерством в том, что вы хотели делать лучше. Таким образом, вы способны моделировать сознательно или бессознательно, очень детально или в большей мере исходя из непосредственного впечатления.

Информация, нужная нам для моделирования, обычно черпается в одной или более из следующих областей:

- Параметры внешних условий и внешнее окружение.
- Поведение.
- Навыки и способности.
- Убеждения и вопросы идентичности.

В НЛП эти области в целом описываются как логические уровни (см. выше). Вы можете моделировать других на любом из этих уровней, и чем более полно вы моделируете, тем ближе к оригиналу и эффективней получается ваша модель. Например, если вы хотите достичь большей эффективности в социальных ситуациях, вы могли бы ближе понаблюдать за кем-то, кого вы считаете великолепным собеседником и отлично умеющим делать так, чтобы другие чувствовали себя комфортно. Но если вы на самом деле не в такой степени, как этот человек, интересуетесь тем, что побуждает людей раскрываться, их чувствами и реакциями, то в вашем моделировании будет недоставать важного ингредиента, почти наверняка имеющегося у того, кого вы моделируете, - а именно, определенных ценностей и убеждений. Чтобы моделировать более полно, чтобы достичь мастерства отношений, которым обладает ваш эталон, вы должны выйти за пределы поведения и внешних навыков, вы должны так же научиться думать о других при взаимодействии с ними, как ваш «учитель».

Большинство людей прекрасно умеют различать, зачастую бессознательно, поверхностное поведение и глубинные установки, и их реакции часто в значительной мере зависят именно от этого неосознаваемого различения подлинного и поверхностного. Поэто-

му, если вы хотите быть действительно на высоте, вам не следует ограничиваться механической имитацией поведения. Вам нужно пойти дальше и прежде всего понять, почему ваш эталон хочет это делать.

2. ЧТО ДАЕТ МОДЕЛИРОВАНИЕ?

Моделирование делает возможной передачу знания. Оно составляет основу научения. Согласно НЛП, если мы знаем, каким образом некто делает то, что он делает хорошо, мы можем научиться это делать — при условии, что располагаем достаточно подробной информацией.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

- Мы ходим и говорим так же, как наши родители.
- Обучение навыку в результате наблюдения за кем-то, выполняющим его.
- Мастер-классы - когда признанный мастер не просто инструктирует вас, а позволяет наблюдать за ходом своей мысли.
- Имитирование друга или коллеги, которым вы восхищаетесь.
- Следование рецепту. Вами руководят: «Сделай то, затем сделай это... и у тебя получится превосходное блюдо».
- Когда мы с детства являемся членами той же церкви, что вся наша семья, или вырастаем в том же вероисповедании.

4. КОГДА СЛЕДУЕТ ПОДУМАТЬ О МОДЕЛИРОВАНИИ

- Когда вы хотели бы освоить навык или усовершенствовать тот, что у вас уже есть.
- Когда вы встречаете кого-то, замечательно умеющего что-то делать, и хотите узнать больше о том, как у него это получается.
- Когда вы хотите имитировать других.

- Когда вы хотите быть способн (ым, ой) воспроизвести нечто эффективное, что вам удалось сделать (самомоделирование).
- Когда вы хотите изменить свои действия, которые были не слишком эффективными, вы можете смоделировать неправильную последовательность, чтобы понять, что в следующий раз делать по-другому.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Сфокусируйте свое внимание на том, что хотите моделировать, используя при этом как можно больше органов чувств. Вы можете поставить цель моделирования конкретного навыка, поведения в определенной ситуации, даже чьего-то общего подхода или стиля. Моделирование может быть специфичным, или, говоря на языке НЛП, *мелким,* а может быть более глобальным, или *крупным* (см. выше раздел о категориях).

Задайте себе вопрос о ключевых категориях. Каково то различие или изменение, которое является значимым и позволит мне достичь желаемого способа существования или поведения? В приведенном нами выше примере один из ключей к повышению эффективности в социальных ситуациях состоит в интересе к людям, с которыми вы встречаетесь. Но сколь ни велики ваши интерес и восторг, говорить о чем-то все равно надо. Если вам трудно придумать тему для разговора, тогда ключевое различие, которое может помочь вам достичь большей социальной эффективности, возможно, возникнет, если вы подготовите заранее некие вопросы, побуждающие людей к беседе.

Вы можете оценить информацию, которую получили в результате ответа на предыдущий вопрос, задав себе следующий вопрос: «Когда это *не* происходит?» Негативные примеры нередко показывают нам ключевые процессы с особой ясностью. Сравнение между собой двух сходных ситуаций или результатов, выявление подобия и различия между ними в НЛП называется контрастным анализом. Если, например, с одним из ваших коллег у вас неизменно возникает ощущение своей полезности - вам есть что предло-

жить, — а с другим вас постоянно преследует переживание собственной ничтожности и несостоятельности, то выявление конкретных ключевых различий между этими двумя ситуациями позволит вам понять, что вы можете сделать, чтобы изменить негативный вариант. Вы также узнаете, как помочь другим людям почувствовать, что *они* имеют что предложить.

Собирайте информацию о поведении человека и также о его внутренних процессах. Спрашивайте его о том, как и что он думает, и также о том, что он реально делает. Полезно определить предпочитаемые им репрезентативные системы и субмодальности. Стоит узнать его последовательности и стратегии. Что он думает или делает вначале? - после этого? — затем? Если у кого-то хорошо получается достигать поставленных целей, то, возможно, он умеет удерживать в уме образ законченного отчета или иного результата, к которому стремится. А может быть, он умеет ободряюще с собой разговаривать. А может быть, этот человек - мастер прощать себя, когда делает ошибку. Есть, например, достоверные свидетельства, что людям со стойкими проблемами веса с большей вероятностью в конце концов удается похудеть, если они прощают себя за свои срывы. Те, кто критикуют себя, когда «хватают куски» или не могут отказать себе в чем-то, занесенном в их «черный список», в результате обычно чувствуют себя плохо, а затем едят еще больше для утешения или из протеста. Моделируя с максимальной возможной для вас подробностью успешных людей, вы повышаете свои шансы обзавестись собственными рецептами успеха.

Если вы моделируете кого-то лично знакомого вам или кого-то, с кем вы можете вступить в личный контакт, то установите и поддерживайте с ним контакт. Исходите из позиции любопытства, а не оценки. В конце концов, вам нужен его рецепт успеха. Даже когда что-то изумляет или поражает вас как нечто странное, помните, что для этого человека оно работает. Спросите себя, почему.

С другой стороны, чтобы моделировать кого-то, вам не обязательно знать его лично. Если у вас нет к этому человеку личного Доступа, вы можете опираться на информацию из других источников — книг, статей, телепрограмм и так далее. В данном случае мо-

делировать труднее, но все равно это возможно. Производя свои изыскания в источниках информации, будьте внимательны, чтобы не упустить детали, которые могут оказаться важными. Автор статьи или телепрограммы мог расставить акценты в собранном им материале совершенно иначе, чем это сделаете вы, поэтому нечто, что он воспринял как периферическое, для вас может выступить на первый план. Аналогично, когда вы читаете собственное описание вашим эталоном того, что он делает или достиг, будьте внимательны к мелочам - даже если он того не сознает, они могут быть важными в его подходе или поведении.

ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ: УСЛОВИЯ ХОРОШЕЙ ФОРМЫ

Коучинг НЛП направлен на то, чтобы помочь вам достичь своих целей, и он в этом эффективен. Он показывает вам, как прояснить и конкретизировать то, к чему вы стремитесь, чтобы формулировка цели удовлетворяла ряду условий. В НЛП эти условия называются условиями хорошей формы, потому что, придерживаясь их, вы формируете и формулируете свои цели, — коротко говоря, придаете им хорошую форму.

1. ЧТО ТАКОЕ УСЛОВИЯ ХОРОШЕЙ ФОРМЫ?

Выразите свою цель в позитивных терминах. Мозг не способен непосредственно обрабатывать негативные утверждения. (Вы убедитесь в этом, если попытаетесь не думать о голубом дереве.) Заявления о том, чего вы *не хотите,* отнюдь не проясняют, чего же вы *хотите,* - они лишь подкрепляют негативный вариант. Например, утверждая: «Я хочу похудеть», человек, хочет он того или нет, фокусируется вновь на том, чего он не хочет — на своем избыточном весе.

Вообразите свою цель с максимальным доступным вам количеством деталей, используя все свои органы чувств. Будьте конкретны. Когда вы сделали это, ответьте себе на вопросы: как это выглядит, как звучит, как ощущается, даже как пахнет и каково на

вкус? Представляя все это конкретно, вы тем самым представляете живо и ярко, благодаря чему цель превращается в результат. Пока у вас нет живых деталей, у вас нет ничего, кроме идеи. Дайте ей живость, сюжет, цвет — и ваш мозг найдет ее неотразимой. Поэтому вам нужно выяснить, какими будут для вас признаки достижения цели - ваши сенсорные свидетельства.

Далее удостоверьтесь, что результат находится под вашим контролем, что вы можете инициировать и поддерживать его. Если то, чего вы хотите, требует участия других людей, проясните, какую пользу им принесет достижение вами желаемого. (В НЛП это называется согласованием результатов.) Люди с много большей вероятностью помогут вам, если они тоже получат от этого нечто, осязаемое или неосязаемое. Пример последнего - ощущение себя хорошими, потому что они были способны помочь. Вам также нужно отдавать себе отчет, что некоторые результаты в принципе не могут находиться под вашим контролем, то есть, говоря в терминах НЛП, не могут иметь хорошую форму.

Проясните контекст - где, когда, с кем вы хотите получить свой результат? Столь же важно поразмыслить о том, где, когда и с кем вы не хотите его получить.

Вам нужно знать позитивный побочный продукт теперешней своей ситуации. Если вы достигнете своей цели, не можете ли вы потерять или существенно испортить что-либо из этого продукта? Если да, то это может сделать для вас цель труднодостижимой или вовсе не доступной. Если повышение по службе означает увеличение числа и длительности командировок, разлучающих вас с семьей, вы можете бессознательно ограничивать свои амбиции. Поэтому вам важно знать о наличии каких-либо преимуществ в вашем нынешнем способе жизни, которые в идеале вам хорошо бы взять с собой в ситуацию, наступающую после достижения результата.

Подумайте об экологической стороне достижения своей цели. Спросите себя, стоит ли желаемый результат своей цены (во всех смыслах, не только в финансовом) и времени, которого он потребует, и согласуется ли он с вашим самоощущением? Хорошо сфор-

мированный результат не должен существенно вторгаться ни во что, важное для вас. Более того, он должен усиливать ваше чувство собственной идентичности.

2. ЧТО ДАЮТ УСЛОВИЯ ХОРОШЕЙ ФОРМЫ?

Они помогают вам формулировать свои цели так, чтобы это давало максимальную вероятность их достижения. Они также помогают вам прояснить, действительно ли вы хотите чего-то. Наши клиенты нередко используют эту технику, а затем выбирают другой ход действий. Один из них сказал об этом так: «Думаю, что я просто избавил себя от 18 месяцев тяжелой работы, которая привела бы меня туда, куда мне оказалось бы совсем не надо».

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УСЛОВИЙ ХОРОШЕЙ ФОРМЫ

Рассмотрим, например, одну из целей нашего клиента: «Я хочу совершить кругосветное путешествие». Посмотрим, удовлетворяет ли эта цель условиям хорошей формы.

- Она сформулирована позитивно.
- Является ли она сенсорно конкретной? Да, если вы представляете, как это будет для вас. Например, вы можете думать: «Я буду наслаждаться процессом путешествия, я встречусь со множеством интересных людей, я увижу древности и различные ландшафты, я буду пробовать экзотическую пищу, у меня останутся воспоминания на всю жизнь». В таком виде это уже не столь общо, но когда вы определите для себя, как именно будете путешествовать (поездом по Европе, на самолете по Азии и так далее), что за интересные люди вам встретятся, с какими культурами вы познакомитесь, какие именно древности и ландшафты увидите, какая экзотическая пища вас ожидает, — тогда все это станет для вас еще более жизненным и ярким. А если вы еще добавите туда ощущение и цвета различных климатов, то ваши планы по-настоящему оживут для вас.

- в пределах ли ваших возможностей необходимые приготовления и решения? Да, и, вероятно, вам понадобится содействие других людей.

- Контекстуализация. Вы знаете обстоятельства своего путешествия. Вы знаете, в каких странах будете останавливаться; знаете, что отправляетесь вместе с партнером; что планируете навестить двоюродных родственников; что выделяете на путешествие шесть месяцев; что начинаете его в июне следующего года.

- Сохранение позитивных аспектов своего теперешнего существования. Вы не теряете источник дохода, потому что и так сейчас ушли с одной работы и еще не устроились на другую; вы не теряете средства к жизни, потому что на время своего отсутствия сдаете свое жилье.

- Что по поводу экологии? Обдумайте следующие факторы:
  — Цена: вы сейчас не работаете, и сбережений у вас достаточно.
  — Время: вы составили необходимые планы? Подходящее ли сейчас время для путешествия в вашей жизни и устраивает ли вас общая его продолжительность?
  — Самоощущение: все эти новые впечатления, приключения, неопределенность - то самое, что вам сейчас надо?

Пример цели, которая не является хорошо сформированной: «Я хочу выиграть в лотерее», — вы не можете это контролировать. Не удовлетворило бы условиям хорошей формы и намерение стать летчиком, если у человека слабое зрение или плохо с математикой. Но желание стать миллионером вполне может быть хорошо сформированной целью, если у вас есть действительно хороший маркетинговый план, начальный капитал, знание своей области действия, своей возможной ниши и четкое представление о том, что именно *вы* собираетесь делать, чтобы это стало реальностью.

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ ОБ УСЛОВИЯХ ХОРОШЕЙ ФОРМЫ

- Когда вам нужно проверить, действительно ли вы хотите что-то.

- При планировании профессиональной карьеры или изменений в жизни.

- Когда вы не преуспеваете так, как вам бы хотелось, - возможно, потому, что какие-то из условий хорошей формы не удовлетворяются.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ УСЛОВИЯ ХОРОШЕЙ ФОРМЫ

Если у вас появилась некая идея или желание, уделите время проверке условий хорошей формы. Удостоверяясь, что желаемый результат сформулирован адекватным с точки зрения этих условий образом, вы поймете, что еще следует сделать или где могут возникнуть трудности. Когда все условия удовлетворены, вы можете быть уверены, что создали для себя наивысший шанс воплощения вашей цели в реальность, - если, конечно, предпримете все необходимые действия.

СЛЕДОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ

1. ЧТО ТАКОЕ СЛЕДОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ?

Следование этимологически означает движение за другим след в след - соответственно, быстро, если он идет быстро, и медленно, если он идет медленно. В НЛП это понимается также метафорически - как признание другого, выражающееся в том, что мы во всех отношениях как бы идем за ним след в след. С точки зрения поведения это может подразумевать, что мы подражаем позе другого; проявляем тот же уровень энергии; используем сходные метафоры и язык репрезентативных систем; вторим его воззрениям. Следование означает, что другой как бы руководит вашими действиями.

Следование играет огромную роль при установлении контакта. Когда вы следуете за кем-то, это дает ему недвусмысленное послание, что вы уважаете его и принимаете всерьез. Это, скорее всего, позволит ему почувствовать, что его слышат или ценят.

Если же вы ведете кого-то, то вы задаете ему направление. Это происходит, например, на прогулке, когда один человек ведет других по данной тропинке, а не по другим. Аналогично, на мета-

форическом уровне ведение есть процесс оказания влияния на кого-либо. Вы можете прямо говорить ему, что делать, или же можете действовать более тонко и косвенно, например, предлагая новый выбор, который именно в этот момент будет для него привлекательным. Моделирование людей, успешных во влиянии на других, показывает, что они начинают со следования, устанавливая таким образом контакт с другими, и только потом пытаются вести. С другой стороны, люди очень часто преждевременно пытаются вести, достигая лишь активизации сопротивления со стороны другого.

Вы можете представить это себе как танец. Последовательность такова: следую, следую, следую, веду.

2. ЧТО ДАЮТ СЛЕДОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ?

Они дают вам необходимую основу для успешного взаимодействия с другими. Они помогают вам установить доверие и сотрудничество, сделать совместную работу, будь то в офисе или дома, более приятным и более продуктивным занятием.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ СЛЕДОВАНИЯ И ВЕДЕНИЯ

- Вы решили, что хотите получить намного лучшую работу, чем есть у вас сейчас. Выяснив, что к чему, вы осознаете, что нужно пройти некоторое профессиональное обучение. Все это вместе несколько вас пугает, поэтому вы решаете следовать собственному темпу и самочувствию, делая один шаг единовременно. Таким образом, вы проникаетесь уверенностью и направляете себя к успеху.

- Друг чувствует себя подавленно. Вместо того чтобы пытаться сразу же его взбодрить, вы сперва следуете его низкому уровню энергии, контактируя с ним на этом уровне, и лишь затем начинаете выводить его из этого состояния, постепенно становясь все более оживлен (ным, ной) и в конце концов предлагая ему вместе отправиться куда-то этим вечером.

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О СЛЕДОВАНИИ И ВЕДЕНИИ

На самом деле об этом всегда стоит думать, поскольку это составляет базис любой эффективной коммуникации. Более конкретно, - об этом следует думать, когда:

- вы хотите установить контакт и доверие;
- хотите получить чью-либо помощь;
- некто испуган, встревожен или враждебен;
- вы хотите приобрести большее влияние.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЛЕДОВАНИЕ И ВЕДЕНИЕ

Внимательно наблюдайте за другими людьми. Обращайте внимание на их позу, мимику, осанку, темп дыхания, речь. Всему этому вы можете следовать. Прислушивайтесь к языку - это поможет вам выявить предпочитаемые другим репрезентативные системы и включить кое-что в собственную речь. Отслеживайте его (ее) метапрограммы, чтобы интегрировать их в собственные слова и действия.

Следуйте другому в его темпе, «отзеркаливая» его физические позы и движения в тонких деталях, в динамике (не пытайтесь рабски копировать: это будет замечено и может быть истолковано как подражание). Продолжайте следовать какое-то время. Следуйте даже дольше, чем вам кажется необходимым, — до тех пор, пока не начнете получать знаки того, что другой чувствует себя комфортно и контакт действительно установлен. Только тогда взвесьте возможность ведения.

ПРИНЯТИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПОЗИЦИЙ

1. ЧТО ТАКОЕ ПЕРЦЕПТИВНЫЕ ПОЗИЦИИ?

Ваше восприятие любых переживаний, любого опыта зависит от позиции восприятия. Опыт показывает, что особенно полезны три определенные позиции. Они известны в НЛП как первая, вторая и третья.

- При первой позиции вы воспринимаете из собственного тела, смотрите через собственные глаза, видите вещи с собственной точки зрения.
- Вторая позиция означает нахождение в чужой шкуре: вы представляете, как бы это было для другого, смотрите на мир его глазами.
- Третья позиция предполагает восприятие событий, в которые вы вовлечены, с точки зрения заинтересованного наблюдателя, - будучи «мухой на стене», вы имеете доступ к видению и комментариям собственного «внутреннего мудреца».

2. ЧТО ДАЕТ ВАМ ПРИНЯТИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПОЗИЦИЙ?

Принятие различных перцептивных позиций позволяет вам преодолеть ограничения своего моментного переживания. Оно дает вам возможность видеть вещи с разных точек зрения и получать различную информацию. С помощью этой техники вы также в состоянии оценить потенциальное влияние вашего поведения на других людей и их возможные чувства по поводу вас. Подобно трехмерной компьютерной графике, различные перцептивные позиции помогают вам посмотреть на ситуацию под разными углами. Они помогают вам получить доступ к информации, которую вы на самом деле уже имеете, но не сознаете или игнорируете вследствие актуальности или интенсивности своих чувств, обусловленных первой позицией.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПОЗИЦИЙ

- Сознавание своих чувств и желаний, «видение изнутри собственных глаз» (первая позиция).
- Размышление о том, как воспринимал бы ту же ситуацию кто-то другой (вторая позиция).

- Восприятие себя и других извне, с позиции заинтересованного наблюдателя (третья позиция).

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ ОБ ИЗМЕНЕНИИ ПЕРЦЕПТИВНОЙ ПОЗИЦИИ

- Когда на работе или в отношениях имеется конфликт.
- При планировании времяпровождения в выходные дни или какого-нибудь другого проекта.
- При оценке ситуации - например, поведения партнера или коллеги.
- Когда вы чувствуете себя в тупике или излишне эмоционально.
- Когда вы чувствуете, что над вами довлеют ваши обязательства или нужды и желания других людей, — вы могли воссоединиться со своими собственными переживаниями.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ПЕРЦЕПТИВНЫЕ ПОЗИЦИИ

Они очень полезны при установлении контакта. Они дают вам возможность оценить результаты ваших выборов и действий еще до их реализации. Принятие различных перцептивных позиций также может помочь вам при переговорах или в случае разногласий понять мотивы и побуждения других. Наконец, они помогают вам воссоединиться с собственными чувствами и потребностями.

РАППОРТ

1. ЧТО ТАКОЕ РАППОРТ?

Раппорт возникает тогда, когда вы своим поведением и словами показываете другому человеку, что признаете адекватность его опыта *для него.* Вы контактируете с ним внутри его модели мира. Таким образом, вы порождаете коммуникацию, основанную на

сотрудничестве, что, собственно, и есть раппорт. Раппорт не означает согласие. Вы можете не соглашаться с человеком, но тем не менее находиться с ним в раппорте.

2. ЧТО ДАЕТ РАППОРТ?

Раппорт создает эффективный базис для взаимодействия с другими.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ РАППОРТА

- Когда мы достаточно заинтересованы, чтобы искренне спросить человека, как его дела.
- Когда мы формируем доверие благодаря тому, что ведем себя последовательно.
- Когда мы признаем чье-либо переживание, выражая это, например, в безоценочном комментарии по поводу состояния другого.
- Когда мы помним о том, что важно для другого.
- Когда мы надеваем одежду, отвечающую данной рабочей или социальной ситуации, то есть создаем раппорт через внешнее соответствие.
- Когда мы способны понять шутку.

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О РАППОРТЕ

- Всякий раз, когда вы хотели бы усилить свое подлинное, не основанное на манипуляции влияние, будь то в семейной жизни или, например, при прохождении собеседования для поступления на работу.
- Когда вы не согласны с точкой зрения другого, но хотите сохранить с ним хорошие отношения.
- Когда о ком-то возникает впечатление, что он чувствует себя напряженно или неуверенно.

- Когда вы хотите подтолкнуть другого к тому, чтобы доверять вам или «открыться» и сказать больше.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РАППОРТ

Раппорт особенно важен тогда, когда вы хотите, чтобы другой чувствовал себя комфортно и непринужденно. Раппорт может помочь вам установить или поддерживать хорошие отношения с другими, углублять симпатию и доверие. Он полезен вам для того, чтобы «просигнализировать» вашим друзьям и коллегам, что вы «с ними», и лишь после этого предлагать им измениться тем или иным образом.

Создать и поддерживать раппорт вы можете с помощью следования и ведения (см. выше). Следовать другому вы можете множеством способов: говоря на его языке; «отзеркаливая» его позы и жесты; внимательно выслушивая его, прежде чем само (му, й) открыть рот. Следование — убедительный способ проявления уважения. После того как человек ощутил выраженное таким образом признание, он становится более открыт. Вы как бы заработали в его глазах право влиять на него. Если вы не сформировали раппорт с ним, с какой стати он должен позволять вам направлять свои мысли в то или иное русло? Иными словами, следование — эффективный способ установления контакта, без которого невозможно никакое продуктивное взаимодействие. Если мы не следуем за другим, то все, что мы можем делать, - это рассказывать ему что-то, давать указания или реагировать на информацию. Мы не находимся в диалоге. Когда раппорт установлен, можно переключиться от следования к ведению.

РЕФРЕЙМИНГ

1. ЧТО ТАКОЕ РЕФРЕЙМИНГ?

«Я открыта доводам разума, ты впечатлителен, а она доверчива...» Рефрейминг может изменять значение опыта или события, помещая его в другую «рамку», то есть по-другому интерпретируя.

Зачастую рефрейминг осуществляется вербально, как в приведенном выше примере. Иногда для рефрейминга достаточно одного-единственного слова. Например, в период перемен вы можете спросить себя: «Чем является для меня это изменение - проблемой или шансом?» Рефрейминг может произойти и тогда, когда возникает ситуация, позволяющая пролить новый свет на что-либо.

Один из наших клиентов оставил школу в шестнадцать лет и, хотя он успешно учился, чувствовал себя неполноценным из-за того, что не учился в университете. Он был счастливо женат. Когда мы спросили, как он познакомился со своей женой, он рассказал: она была подругой девушки, с которой он вместе работал на одной чрезвычайно непрестижной работе. Это было через год после ухода из школы. Затем он замолчал. И вдруг произнес: «Слава богу, что я не пошел в университет. Ведь тогда бы я не встретил ее, а она — лучшее, что есть у меня в жизни».

2. ЧТО ДАЕТ РЕФРЕЙМИНГ?

Рефрейминг приводит к новому взгляду на вещи: это новая интерпретация, позволяющая сделать новые выводы, порождающая новые оценки или чувства. Возможен рефрейминг переживания отдельного слова или целой эпохи. К примеру, можно рассматривать Индустриальную Революцию как конец эпохи «натурального обмена» и «натуральных» социальных отношений. С другой стороны, вы можете думать о ней как о начале способа жизни, при котором умения и заслуги постепенно перестали определяться социальным классом и местом жительства. Ни одна из интерпретаций не является «правильной», однако каждая из них представляет собой рефрейминг, побуждающий вас думать и чувствовать по поводу одной и той же последовательности событий и ее результатов совершенно разные вещи - в зависимости от угла зрения.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ РЕФРЕЙМИНГА

- Когда вы понимаете, что то, что вы считали проблемой, на самом деле открывает перед вами новые возможности.

- «Он провалился на экзамене». Или: «На этот раз он не прошел».
- «Их брак был неудачным». Или: «Она переросла его».

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О РЕФРЕЙМИНГЕ

- Когда вы имеете дело с чем-то, что вы или другой находите неприятным, угрожающим или трудным. Нельзя ли посмотреть иначе? Например, не дает ли эта ситуация вам шанс научиться чему-нибудь новому или развить имеющиеся навыки?
- Когда вам нужно взглянуть на некую вещь по-другому. Поместите ее в другой контекст и посмотрите, как она теперь выглядит.
- Когда что-то кажется слишком хорошим, чтобы быть правдой. Иногда бывает по-настоящему полезно посмотреть на это под другим углом: останется ли оно столь же великолепным?

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РЕФРЕЙМИНГ

Заведите обыкновение воспринимать один и тот же феномен или последовательность событий с разных точек зрения. Что такое простуда - катастрофическое крушение вашего рабочего графика или возможность отдохнуть? Или что-то совсем третье.

Учитесь замечать тонкие различия между словами, между производимым ими рефреймингом, между результирующими эффектами. Например: новый, современный, изобретательный, оригинальный, радикальный в противоположность традиционному, узколобому, косному, испытанному и проверенному.

Обращайте внимание на то, как другие люди осуществляют рефрейминг разных вещей, как это делают средства массовой информации. Можете ли вы подумать о тех же самых событиях по-другому? И что тогда изменится? Используйте рефрейминг в тех случаях, когда он делает вас свободнее или дает новые ресурсы!

РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

1. ЧТО ТАКОЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ?

Вы получаете информацию о мире через свои пять чувств, но в действительности для внутренней репрезентации внешнего мира вы используете много больше, чем только их. Например, в то время как слух - одно из ваших пяти чувств, для того, чтобы услышать что-то, нужно не просто воспринять звук. Чтобы вы могли переработать, сохранить и осмыслить звук, воспринятый вашим ухом, ваша нервная система должна проделать массу работы. То же самое относится ко всем органам чувств.

Кроме того, вы способны создавать картинки в собственной голове, воспроизводить или воображать речь и другие звуки, воспроизводить или воображать физические ощущения, вкусы и запахи. В НЛП эти сложные внутренние процессы и все, что нужно для того, чтобы такое порождение форм было возможно и чтобы они были понятны, называются репрезентативными системами. Действительно, любое ваше переживание создается целой системой. Иногда эти системы также называют модальностями, поскольку каждая представляет собой определенный модус или способ внутреннего оперирования данными, получаемыми нами из внешнего мира.

Большинство людей склонно опираться преимущественно на одну или две репрезентативные системы; зачастую используемый человеком язык дает окружающим ключи, или указания, на используемую им в данный момент репрезентативную систему. Нередко эти ключи можно обнаружить в употребляемых идиомах:

- Я не могла настроиться на его длину волны (слуховая модальность).
- Я так и не смог увидеть это с его колокольни (зрительная).
- Я не смогла ухватить идею, которую он пытался выразить (кинестетическая).
- Мы не виделись с глазу на глаз (зрительная).

- Я чувствовала, что здесь все не так, хотя для него все было просто замечательно (кинестетическая).
- Это звучало для меня как китайская грамота (слуховая).

Какие-то из речевых оборотов потеряли в повседневном употреблении свое своеобразие и превратились в клише. Тем не менее, если вы будете обращать внимание на слова, естественным образом используемые вами или другими, вы сможете получать ценную информацию о внутренних процессах.

2. ЧТО ДАЮТ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ?

Они создают для нас наш мир. Репрезентативные системы порождают картинки, которые мы видим, и слова, которые мы слышим, в наших головах; испытываемые нами чувства; то, как мы говорим сами с собой; вкусы и запахи, которые мы ощущаем и запоминаем.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЬ! РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫХ СИСТЕМ

- Получение *ясной картины* желаемого будущего.
- Когда мы *вошли во вкус* новой работы.
- Когда мы *слышим* то, что на самом деле каждым *говорится.*
- Наслаждение сладким *ароматом* успеха.
- Переживание, которое оставляет *противный вкус* во рту.
- Когда мы начинаем *чувствовать себя* здоровее.
- Когда мы *берем в свои руки* бизнес.

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫХ СИСТЕМАХ

- Когда мы стремимся установить раппорт и для этого хотим в буквальном смысле заговорить на языке другого.

- Когда мы пытаемся понять, как другой воспринимает нечто.
- Когда мы хотим, чтобы наши переживания были более полными или совершенно иными. Концентрируясь на различных сенсорных аспектах своего опыта, мы внутренне переживаем его по-разному, - например, переключая внимание с того, как кто-то или что-то выглядит, на то, как это звучит.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ РЕПРЕЗЕНТАТИВНЫЕ СИСТЕМЫ

Чтобы понять, какие репрезентативные системы у вас наиболее активны и каковы пути обогащения вашего восприятия, вы можете делать следующее.

- Обращать внимание на сенсорную информацию, приходящую к вам через менее влиятельные органы чувств.
- Намеренно практиковать использование этих менее влиятельных органов чувств в процессах внутренней переработки. Например, когда вы прогуливаетесь за городом, для вас, возможно, наиболее естественно замечать то, что вы *видите.* Если вы на мгновение остановитесь и закроете глаза, вы дадите себе шанс заметить то, что вы можете услышать, или почувствовать, или обонять.

Чем свободнее вы будете опираться на все органы чувств, тем больше будет ваша гибкость; вы сможете устанавливать контакт со все более разнообразными людьми и понимать, «из чего они исходят». Используемые ими метафоры и фразы расскажут вам, как они думают, и дадут вам возможность понять мир таким, каким они его воспринимают.

Люди воспринимают и переживают мир очень по-разному; если вы хотите устанавливать и поддерживать раппорт с ними и понимать их ценности, то для вас очень важно иметь способность «встречаться с ними в их мире». Обращая внимание на язык другого, используя метафоры и фразы, опирающиеся на доминирующие у него сенсорные системы, вы сможете подстраиваться к нему

естественным и ненавязчивым образом. Подстройка — полезный способ установления раппорта. Наше скрытое послание здесь таково: «Я с тобой, и я готов (а) говорить на твоем языке».

СЕНСОРНАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ

1. ЧТО ТАКОЕ СЕНСОРНАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ?

Сенсорная восприимчивость связана с тем, что вы обращаете большее внимание на информацию, поступающую к вам от ваших органов чувств. Чем вы внимательнее в этом отношении, тем выше ваша способность различения, тем более тонкие детали вы можете наблюдать, тем лучше можете сопоставлять различные виды и уровни информации.

Ваша сенсорная восприимчивость возрастает по мере утончения ваших реакций на окружающий мир, в том числе внутренний. Вы становитесь способны к все более четким различениям и все более детальному осознанию. Если, например, вы любите загородные прогулки, то вы можете спросить себя, что именно вам в них так нравится. Это может быть созерцание полей, деревьев и прочей природы или смены времен года. Или - ощущение движения на свежем воздухе, ритма дыхания. Ваше удовольствие может проистекать из многих источников. В следующий раз, когда вы отправитесь за город, попробуйте отметить больше деталей в том диапазоне, который, как вы поняли, включает существенное для вас. Если вы наслаждаетесь тем, что видите, что именно доставляет вам особенное удовольствие, - цвета, формы, разнообразие? Контрасты, светотень? В другой раз вы можете сосредоточиться на другом органе чувств. Что вы сможете услышать? Обонять? Попробовать на вкус?

Потенциально вам доступна информация от всех органов чувств, но, скорее всего, вы привыкли замечать лишь часть воспринимаемого вами. Расширение диапазона осознания помогает обогатить наш опыт. Оно также помогает лучше понять, что происходит. Расширенное сенсорное осознание является по крайней мере частичным объяснением так называемой «женской интуиции».

Многие мужчины упускают множество сигналов, которые могли бы подсказать им, что именно происходит вокруг и каковы реакции других, будь *то* в личных отношениях или на деловой презентации. Развитие сенсорной восприимчивости позволяет вам все лучше замечать происходящее, в том числе и не в последнюю очередь эффект собственных действий.

2. ЧТО ДАЕТ СЕНСОРНАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ?

Она дает вам важную информацию, позволяющую вам усилить свое удовольствие от жизни, учиться быстрее и точнее, больше знать о других и оказывать большее влияние на них во взаимодействиях с ними.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ СЕНСОРНОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ

- Способность «считывать» изменение выражения лица кого-то, кого вы хорошо знаете.
- Понимание того, какие маневры ведут к достижению цели.
- Способность отличить марочное вино от столового.
- Способность заметить расхождение между чьими-то словами и манерой - когда, например, человек говорит вяло и равнодушно: «Я согласен».

4. КОГДА СТОИТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЕНСОРНУЮ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ

- Когда вы хотите среди всех различий обнаружить существенное.
- Когда вы хотите получить больше информации, чем дают вам слова.
- Когда вы хотите получить большее удовольствие от чего-либо.
- Когда вы моделируете кого-либо.

- Когда вы хотите больше понять о состоянии другого или своем собственном.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЕНСОРНУЮ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ

Заведите обыкновение замечать больше деталей и спрашивать себя, какого рода детали наиболее важны — какое различие является существенным. Если вы видите, что кто-то хорошо одет, - что именно в его одежде или выборе одежды свидетельствует для вас об этом? Чем разогретое блюдо отличается от только что приготовленного? Как именно вы узнали, что два человека, беседующие в поезде, - друзья и что они сплетничали? Какие микросообщения были восприняты вами?

СОСТОЯНИЯ

1. ЧТО ТАКОЕ СОСТОЯНИЕ?

Состояние - это ваш способ бытия в любой данный момент. Оно включает:

- то, что происходит в вашем мозгу, — вашу неврологическую активность;
- что и с какой скоростью происходит в вашем теле — ваши физические переживания и уровень энергии;
- то, что вы делаете и ощущаете, — вашу общую активность;
- то, что вы чувствуете, - ваши эмоции;
- что и как вы думаете - вашу интеллектуальную активность.

Вы всегда находитесь в том или ином состоянии, хотя часто не осознаете этот факт. Кроме того, вы меняете свои состояния с изменением внутренних или внешних обстоятельств. Названия состояний - печаль, счастье, гнев, беспокойство — зачастую употребляются так, словно они переживаются всеми примерно одинаково. Но вам нужно помнить, что поскольку состояние включает много элемен-

тов, то, как вы его переживаете, может существенно отличаться в некоторых или многих отношениях от того, как его переживает кто-то другой, как будто бы испытывающий «то же самое».

Два ключевых слова, на глубоком уровне описывающих наше переживание, — это *ассоциация* и *диссоциация.* Мы подробно обсуждали эти понятия выше.

Обороты речи, используемые вами или кем-то другим, нередко сигнализируют о диссоциированности или ассоциированности в данный момент. Ассоциированные состояния обычно связаны с субъективной манерой речи, где присутствуют личные местоимения первого лица единственного числа («я») и глаголы в активном залоге, короткие предложения и слова, обозначающие чувства и ощущения. На диссоциированное состояние нередко указывают фразы, включающие местоимения не в первом лице, речевые конструкции в пассивном залоге, более длинные или более сложно построенные предложения, относительно много слов, обозначающих абстрактные понятия.

2. КАКОВО ДЕЙСТВИЕ СОСТОЯНИЙ?

Состояние глубоко влияет на ваши чувства и поведение. Оно может быть ресурсным или нересурсным. Может затруднять достижение чего-либо или быть наилучшим для ваших действий в данный момент. Выражения «впасть в состояние» или «быть в форме» говорят именно об этих вещах. Вы фундаментально по-разному переживаете событие, когда вы *ассоциированы с* ним и когда *диссоциированы от* него.

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ СОСТОЯНИЙ

- Тревога перед экзаменом по вождению или отборочным собеседованием.
- Спокойствие (или паника) накануне фиксированного срока сдачи работы.
- Радостное настроение в хорошую погоду.

- Размышления о переживаниях, связанных с событием, после его завершения.

Эти примеры иллюстрируют также то, что состояния могут быть связаны с внешними обстоятельствами и с ассоциациями, которые эти обстоятельства у нас вызывают. Вы можете радостно предвкушать ситуации испытаний, такие, как интервью, и тогда ваше состояние будет значительно отличаться от состояния человека, испытывающего страх перед подобными ситуациями.

4. КОГДА СТОИТ ПОДУМАТЬ О СОСТОЯНИЯХ

- Когда вы или кто-то пребываете «в состоянии». Каково ваше текущее состояние? В каком было бы лучше сейчас находиться? Помните, что вы можете менять свои состояния. Для этого существует множество способов. Якорение, рефрейминг, переключение на какие-то другие действия, физические упражнения - лишь немногие из них.
- Когда вы хотите «быть в форме» для чего-либо. Каковы элементы этой «формы», как вы можете их присоединить или активизировать?
- Всегда, когда вы хотите повысить свою эффективность, по возможности подготавливайте свое состояние заранее.

5. КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ И ИЗМЕНЯТЬ СОСТОЯНИЯ

Познакомьтесь со своими состояниями. Начните обращать внимание на то, не испытываете ли вы какие-то из них чаще, чем другие. Если вы находитесь в состоянии, неприятном или неуместном в данной ситуации, измените свой физиологический модус: встаньте, потянитесь, двигайтесь быстрее или медленнее. Физиологические параметры состояния наиболее доступны для изменения. При этом уже осознание своего состояния - начало его изменения. Спрашивайте себя, чем стимулировано данное конкретное состояние (см. «Якоря»),

Отмечая у себя приятное или ресурсное состояние, задавайтесь вопросом о том, что его вызвало. В разделе, посвященном якорям, показано, как вы можете воссоздать и даже усилить желательное состояние в уместной для него ситуации.

Подумайте о важных для вас видах деятельности. Находитесь ли вы обычно в адекватном для них состоянии? Если это желательное состояние бывает у вас лишь иногда или не слишком часто, выявите триггер - или, в терминах НЛП, якорь, - приводящий вас «в форму», и практикуйтесь в его использовании, пока не научитесь легко воссоздавать это состояние. Таким образом вы сможете обеспечить для себя правильное состояние для определенных ситуаций или решения определенных задач.

СУБМОДАЛЬНОСТИ

1. ЧТО ТАКОЕ СУБМОДАЛЬНОСТИ?

Пять органов чувств в НЛП иногда называют модальностями, поскольку каждый представляет собой модус, или способ, переработки информации. Для простоты модальности зачастую обозначают первыми буквами их названия:

- зрение включает визуальную переработку (З);
- слух - аудиальную (С);
- ощущение - кинестетическую (К);
- запах - обонятельную (О);
- вкус - вкусовую (В).

Но это весьма широкие категории. Если мы подумаем о возможных различиях визуальных стимулов, то мы можем спросить о любом образе, например, следующее.

- Он цветной или черно-белый?
- Четкий или расплывчатый?
- Насколько отдален?

- Движется или неподвижен?
- Плоский или трехмерный?.. И многое другое.

В НЛП эти различия называются субмодальностями, поскольку каждое из них — отдельный способ описания или детализации описания внутри определенной модальности.

2. ЧТО ДАЮТ СУБМОДАЛЬНОСТИ?

Когда вы воспринимаете что-либо, находящееся вовне, воздействие этого объекта на вас зависит от некоторых субмодальностей, зачастую без вашего осознания этого. Аналогично, при внутреннем восприятии образа его воздействие зависит от того, как вы сконструировали этот образ. Например, яркие цветные образы часто имеют более мощный эффект: они могут быть более притягательными или более пугающими. Образы, включающие движение, обычно кажутся более «живыми», что может восприниматься как «чудесное» или как «ужасное». Некоторые субмодальности оказывают особенно сильный эффект. Их называют критическими субмодальностями. Знание своих наиболее влиятельных субмодальностей дает вам важный ключ к структурированию своего опыта. Оно также чрезвычайно полезно вам, когда вы хотите расширить или изменить какие-либо внутренние репрезентации.

Таблица субмодальностей

Здесь приводится список некоторых интересных субмодальностей. Они, к лучшему или к худшему, накладывают на ваше восприятие свой специфический отпечаток.

Визуальные		
Яркость	Контраст	Плоский/трехмерный
Объем	Четкость	Ассоциированность/диссоциированность
Цветной/черно-белый	Движущийся/неподвижный	Рамка/панорама

Слуховые		
Высота	Ритм	Громкость
Тональность	Отдаленность	Четкость
Резонирование		
Кинестетические		
Давление	Локализация	Фактура
Температура	Движение	Продолжительность
Интенсивность	Форма	

3. ПОВСЕДНЕВНЫЕ ПРИМЕРЫ СУБМОДАЛЬНОСТЕЙ

- Следующий год от меня *слишком далек,* чтобы *видеть его ясно:* пока что он весь — сплошное туманное пятно.
- Мне нравится *ритм* его речи и его *мягкий провинциальный акцент.*
- Когда я в тревоге, я чувствую в животе словно *холодный клубок.*

4. КОГДА СЛЕДУЕТ ДУМАТЬ О СУБМОДАЛЬНОСТЯХ

- Когда вы хотите получить максимум информации из чего-либо. Какую репрезентативную систему вы используете? Какие субмодальности этой системы наиболее сильно влияют на вас? Обеспечьте себе самую мощную возможную репрезентацию.
- Когда ваша текущая репрезентация является неприятной или ограничивающей. Меняя субмодальности, попытайтесь улучшить эффект своей репрезентации. Нечто ужасное запомнилось вам в ярких цветах? Сделайте образ черно-белым и отдалите его от себя в своем внутреннем пространстве. Его действие на вас изменилось?

5. КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ СУБМОДАЛЬНОСТИ

Выберите в таблице субмодальности, оказывающие наибольшее воздействие на вас, и поэкспериментируйте с ними, чтобы исследовать эффекты изменения тех или иных из них. Если вы что-то изменили, — например, сделали зрительный образ из черно-белого цветным, - и эффект улучшился, сохраните образ в памяти измененным. Если же изменение не привело к улучшениям, верните образ в исходное состояние или попробуйте изменить его по-другому.

Обращайте внимание на сигналы, которые вам дают другие люди по поводу важных для них субмодальностей. Это позволит вам подстраиваться к ним более эффективно и лучше понимать, как устроено их восприятие.

Таковы некоторые рабочие инструменты НЛП, которыми мы будем пользоваться в остальной части книги. На самом деле есть еще много других, а также огромное количество специализированных техник. Однако те, что мы здесь описали, оказались наиболее полезны для нас в коучинге.

Теперь мы обратимся к исследованию того, каким образом наши убеждения по поводу успеха и неудачи могут положительно или отрицательно влиять на нас.

ЧАСТЬ 3

Успех и неудача

Введение

Когда кто-то обращается к нам за коучингом, мы обычно начинаем с исследования не только его (ее) целей, но и представлений об успехе и неудаче. Нам важно знать, каковы его (ее) убеждения в этой области.

Причин тому две. Во-первых, если у вас нет четко сформулированных актуальных, то есть имеющих совершенно определенные значения на данный момент, доступных наблюдению (и иногда даже измеряемых) критериев вашего успеха, ваша цель останется расплывчатой. У вас не будет способа точно определить, что она достигнута. Во-вторых, ваши убеждения оказывают глубокое воздействие на ваши установки и подходы. Что касается убеждений по поводу успеха и неудачи, то, если вы не относитесь к ним осознанно, они могут незаметно для вас предопределять ваше продвижение.

Пусть, например, вы претендуете на некую должность, а после интервью вам говорят, что на нее уже назначен другой человек. Тогда то, как вы интерпретировали произошедшее, может оказать критическое влияние на последующее ваше поведение.

Вы можете сказать себе, что «потерпели неудачу», и почувствовать не только разочарование, но и собственную несостоятельность. Решить, что большой глупостью с вашей стороны было вообще претендовать на это место; что, наверное, в следующий раз вам нужно претендовать на менее оплачиваемую и менее ответственную работу. Короче говоря, обозначив случившееся как «неудачу», вы почувствуете себя весьма плохо. В результате ваше самоуважение потерпит нокаут, а ваши притязания понизятся.

С другой стороны, вы можете напомнить себе, что ничего не знаете о других кандидатах. Не исключено, что кто-то из них обладает именно тем сочетанием умений и личностных качеств, которое нужно работодателю. Вы можете сказать себе: это вовсе не означает, что со мной что-то не так; то, что они предпочли кого-то другого, означает скорее, что мы с этой работой в любом случае не находились бы в наилучшем соответствии друг другу. Дальше вы подробно вспоминаете собеседование и делаете пару заметок о вопросах, на которые, как вам кажется, можно было бы ответить более четко или более информированно. В следующий раз вы будете вести себя более решительно, определенно, уверенно. Интересуясь тем, что произошло, и напоминая себе, что на ситуацию влияло множество неизвестных вам факторов, вы избежали ловушки несостоятельности и обеспечили себе наилучший шанс на следующий раз.

Какой именно будет ваша реакция, зависит от ваших убеждений, от вашей интерпретации происходящего. Убеждения - это не факты, а теории; но это теории, с которыми мы обращаемся как с фактами, в результате чего, как мы ниже убедимся, наши действия имеют тенденцию подтверждать их. Например, ваша убежденность в собственной неадекватности с большой вероятностью ухудшит вашу самопрезентацию на дальнейших интервью и будет способствовать новым «неудачам» в получении работы. С другой стороны, если ваше убеждение состоит в том, что отказ вам имеет серьезные основания, которые вовсе не обязательно плохо характеризуют вас, и к тому же примете меры для улучшения своей подготовленности к следующему интервью, то, скорее всего, это убеждение повысит ваши шансы на успех.

Поэтому одна из целей этой книги — помочь вам установить свои критерии прогресса. Наша задача НЛП-коучеров отчасти состоит в том, чтобы помочь вам осознать те посылки, из которых вы бессознательно могли исходить. Тогда вы сможете решить, какие из них для вас полезны, а какие ограничивают. Если вы хотите достигать своих целей, то важно, чтобы вы были способны выявить эти посылки с самого начала.

Таким образом, удача и неудача часто существуют в восприятии наблюдателя.

> Две сестры, Дженни и Лиза, обе - спортсменки по прыжкам в воду, участвовали в одном и том же соревновании. Обе получили одинаковые вполне приличные результаты, ни одна не стала победительницей. Дженни делала ставку на победу, поэтому, с ее точки зрения, она потерпела неудачу. Лиза испытывала трудности с определенным видом прыжков и много работала над их преодолением. Она осталась очень довольна тем, что справилась с главными проблемами, благодаря чему ее спортивные результаты значительно улучшились. Поэтому для нее те же самые оценки судей были успехом и обещанием еще большего успеха в будущем.

Успех или неудача? Весьма часто ответ зависит от того, кому вы задаете этот вопрос. Пусть, например, речь идет о пожилых супругах, женатых много лет. Некоторые из их более молодых родственников полагают, что на самом деле эти люди не подходили друг другу и только потому ухитрились так долго уживаться, что в их поколении разводы были редкостью. Однако сами партнеры дорожат многим в своих отношениях и друг в друге и считают свой брак успешным.

Рассмотрим также пример Джеймса, человека в возрасте под девяносто лет, у которого доктор диагностировал сердечную недостаточность, но который прожил еще одиннадцать месяцев, периодически, правда, испытывая слабость, однако сохраняя свою нормальную активность, включая вождение машины, все это время, вплоть до двух дней перед смертью. Какова «недостаточность»?! [В английском «недостаточность» в обозначении болезни — то же самое слово, что «неудача», поэтому в оригинале здесь имеется игра слов. — *Прим. пер.]*

Ваши убеждения - и ваши речевые обороты - представляют собой весьма эффективный способ поставить себя в тесные границы и заблокировать свое движение вперед, поскольку они — убеждения - побуждают вас отказываться от поиска новых альтернатив или новых взглядов на ситуацию. Слово «неудача» обычно вы-

зывает столь мощные чувства — печали, отчаяния, унижения, — что следующие наши шаги происходят под их воздействием.

Один из способов преодолеть это — признать тот факт, что если не брать в расчет эмоции, то «успех» означает получение того, что вы хотели, или большего, а «неудача» — неполучение желаемого. События или отвечают вашим ожиданиям, надеждам, притязаниям, или не отвечают. Когда мы придерживаемся такого более фактологического описания, нам легче сохранить состояние ума, в котором мы можем задавать «продвигающие» вопросы: Каким образом складывается такая ситуация? Что мне нужно изменить? Что нужно делать затем? Какие ресурсы помогут мне это сделать?

УСПЕХ И НЕУДАЧА: ТРИ ВЕДУЩИХ ПРИНЦИПА

В процессе нашей работы коучеров мы сформулировали три принципа, принятие которых может фундаментально изменить ваш потенциал достижения. Зная их с самого начала, вы можете очень облегчить свой путь.

- Неудача - не случайность.
- Обратная связь - фундамент успеха.
- Успех имеет структуру.

В данном разделе мы собираемся более полно исследовать эти принципы. Взятые в совокупности, они могут изменить ваши стереотипы мышления и «коэффициент успеха». Приняв их на вооружение, вы вместо подавленности, разочарования, застоя получите ценный источник информации и тем самым точные рецепты для каждого шага желаемого вами продвижения. Эти три принципа дают возможность превращать то, о чем мы привычно думали как об ухудшении, в успех; получать обратную связь, необходимую нам для выбора дальнейших действий; определять ключевые критерии, которым мы должны соответствовать, чтобы достичь успеха.

Глава 4

НЕУДАЧА - НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ

Неудачи не случаются ни с того ни с сего - они имеют структуру и последовательность. Случалось ли вам управлять бизнесом и потерпеть крах? Провалиться на экзамене по вождению? Безрезультатно работать над проектом или экспериментом? Переживать неудачные отношения? В НЛП все эти «неудачи» рассматриваются как результаты взаимодействия в системе.

Попробуем объяснить. В НЛП принят системный взгляд на вещи. Это означает, что мы воспринимаем различные элементы ситуации как части системы, неким образом функционирующей. Эта система включает людей или события, а также последовательности мыслей, чувств, действий, взаимодействий. Тот исход событий, который мы называем «неудачей», есть результат взаимодействий в системе. Когда вы поймете, как работает система, - за или против вас, — вы получите реальную возможность в будущем организовать ситуацию по-другому и таким образом избежать «неудачи».

Люди — существа, подверженные стереотипам и привычкам. Это относится и к тому, как мы достигаем своих успехов, и к тому, как мы бессознательно конструируем свои «неудачи». В данной главе мы намерены исследовать, каким образом такое «обусловливание» предсказуемо, а отнюдь не случайно, ведет к успехам и неудачам. Мы также намерены показать вам, как можно полностью трансформировать стереотипы, приводившие к неудачам.

Наш опыт коучеров свидетельствует, что ярлыки «успеха» и «неудачи» могут иногда препятствовать полезному пониманию: они заставляют нас чувствовать себя хорошо или плохо вместо того, чтобы быть любознательными. Парадоксальным образом оба Рода чувств могут остановить нас в исследовании того, что именно

способствовало нашему успеху. В результате мы упускаем шанс больше узнать о механизмах наших достижений и оказываемся менее, чем могли бы, способны воспроизвести их в будущем.

Что можно сказать о бизнесе, который не окупает себя? Или о ситуации, когда кто-то сдает экзамен по вождению так, что не получает водительских прав? Или когда урожай фермера понес ущерб от плохой погоды и составил лишь долю от возможного? Вроде бы все ясно и просто: «Бизнес провалился», «Он (а) провалил (а) экзамен», «У фермера погиб урожай». Используемый нами язык несет коннотацию [коннотация - подразумеваемый оттенок смысла, связанный не с собственно значением слова, а с его контекстом. - *Прим. пер.],* что «неудача» - объективный факт: внешнее событие, которое невозможно никак иначе интерпретировать.

Однако, если посмотреть на вещи немного внимательнее, они могут начать выглядеть совсем по-другому. Возьмем, например, провал бизнеса.

> У Билла была небольшая фирма, высылавшая товары по почте. Он продавал маленькие технические приспособления. На первых этапах запасная спальня в его доме вполне справлялась с ролью офиса, а товары хранились и паковались в гараже. Но оказалось, что Билл выбрал правильный товар в правильное время, поэтому бизнес шел очень успешно, и заказов становилось все больше. Жена и невестка Билла были призваны на помощь. Места стало не хватать, но, по мнению Билла, оборот был недостаточен, чтобы пойти на риск аренды специального помещения. Правда, у соседа нашлась свободная комната, куда переместился «отдел» упаковки. Тут начались трудности. Заказы стали задерживаться и перепутываться, товара то и дело не хватало, и к тому же Билл вдруг обнаружил, что цены поднялись больше, чем он ожидал. К тому моменту, когда он отдал себе отчет в проблемах, его клиенты были не удовлетворены и рассказывали об этом другим; его доходы серьезно упали.

Была это личная неудача Билла или же отказ систем, структур и процессов? Разница большая. Идея личной неудачи нередко под-

разумевает, что человек в каком-то смысле неадекватен - то, что может ощущаться как проблема на уровне идентичности. А представление о системе, структурах, процессах затрагивает другие логические уровни: оно побуждает искать причины и решения в сферах убеждений, навыков, поведения, факторов среды. С Биллом-то все было в порядке, просто ему нужно было принять в расчет новые системы. Он решил пройти бизнес-коучинг. Коучер Билла помог ему извлечь уроки из полученного им опыта и перестроить бизнес на здоровой основе.

А что по поводу провала на экзамене по вождению? Большинство из нас согласится, что экзамен по вождению построен как тест на навыки и поведение, но почему-то он нередко воспринимается как оценка личности! Если вы вновь вспомните, что прежде всего надо подумать о структуре, и внимательно исследуете, как получилось, что вы провалились, вы поставите себя в более благоприятную позицию для работы над достижением иного результата и одновременно для того, чтобы избежать чувства неполноценности.

Один молодой водитель, не сдавший свой экзамен, затем внимательно просмотрел экзаменационные бланки и понял, что все его отрицательные оценки связаны с одной глобальной проблемой: он не показал себя обращающим достаточное внимание на других пользователей дороги. Он смотрел в зеркальце, не двигая головой, то есть не демонстрировал экзаменатору, что замечает другой транспорт; перемещаясь на обходную линию, он ехал так медленно, что и машины позади, и машины на этой линии должны были притормозить, чтобы избежать столкновения. После того как он разобрался, в чем дело - какие его действия привели к неудаче, - он понял, как ему вести себя в следующий раз, чтобы ее избежать.

И что же, наконец, по поводу фермерского урожая?

Фермер зависел от урожая одной-единственной культуры, потому что он много вложил в нее. В результате все его инвестиции пострадали от плохого урожая. Его сосед имел молочный

скот, а также поля пшеницы, поэтому плохой доход в одной области мог компенсировать другими областями. Первый фермер пошел на риск, положившись на прошлые хорошие годы, когда он хорошо заработал на той единственной культуре. Сравнив свой опыт с опытом соседа, он решил, что в будущем разумнее с его стороны будет делать более разнонаправленные вложения.

При работе с каждым из этих людей НЛП-коучер побуждал бы их к пониманию ясной взаимосвязи между собственными действиями и результатом, но также к пониманию того, что самообвинения не способствуют успеху. Знать, что вы сами испортили дело, а также что именно вы можете отныне делать по-другому, - это полезно; но просто чувствовать себя неудачником — вовсе нет. Если выбор, который выделали, оказался ограниченным или неэффективным, коучер может помочь вам:

- извлечь полезные уроки из полученного опыта;
- рассмотреть другие возможные в той ситуации варианты поведения;
- прояснить, каким образом вы можете вести себя иначе в будущем.

Такой структурированный подход реально поможет извлечь из негативного события не чувство беспомощности, а более ресурсную позицию на будущее.

НЕУДАЧА ИМЕЕТ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ СТРУКТУРУ

Как понял молодой будущий водитель, каждая неудача имеет структуру. Происходят определенные вещи, которые приводят к другим, столь же определенным вещам. Имеется конкретная последовательность. Молодой человек уже немного знал НЛП, поэтому, будучи не просто разочарован, а также любознателен, он, когда прочитал комментарии экзаменаторов на своем экзаменационном бланке, сумел установить структуру неудачи, в которую бессознательно попадал, и кое-что сделать по этому поводу. Тут же он стал учиться при взгляде в зеркальце делать небольшое движение головой, которое экзаменаторы улавливали бы периферическим зре-

нием; кроме того, он решил взять несколько уроков вождения со специальным акцентом на двустороннем движении. Он знал, что слишком медленно ехал из-за того, что стремился остаться на скорости, на которой чувствовал себя безопасно; теперь наступило время учиться контролировать более высокую скорость, которая позволит ему въехать в поток транспорта, не воспрепятствовав его движению.

У каждого из нас в жизни были эпизоды, когда мы чувствовали, что потерпели неудачу, или когда некая внешняя инстанция пришла к такому выводу. Не исключено также, что стереотип, эффективный в одних обстоятельствах, может «не работать» в других. Например, многие в Великобритании и США обнаружили, что, покупая дома в момент наибольшего оживления рынка недвижимости, они теряли деньги, когда потом цены шли вниз. Внешний мир меняется, и это может затронуть каждого из нас. Но если посмотреть на ситуацию в более широкой перспективе, окажется, что даже такие масштабные события могут быть объяснены на структурном уровне. «Просто успеха» или «просто неудачи» не бывает.

НЕУДАЧА СВЯЗАНА С НАШИМИ ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ СТЕРЕОТИПАМИ

Люди склонны вырабатывать привычки и действовать согласно им. Мы научаемся навыкам, приобретаем знания и опыт. Восприняв их на сознательном уровне, мы затем сохраняем их на бессознательном, и они автоматизируются. Поэтому нас и можно назвать «существами привычки».

Описанный процесс полезен нам, потому что он освобождает наше сознательное внимание для нового опыта и решений. Но наши ошибки и так называемые неудачи тоже имеют обыкновение закрепляться в качестве привычек. Одно дело - однократная неудача, и совсем другое — если мы воспроизводим стереотип и много раз наступаем на те же грабли. Рассмотрим, например, ситуацию брака: люди поженились в юном возрасте, затем отдали-

лись друг от друга. Она вновь вышла замуж, но как-то так получилось, что выбрала мужчину того же склада... и через некоторое время эти отношения тоже испортились. Ее бывший муж тем временем не вступал в брак. Он встречался с разными женщинами, заявляя: «Я не хочу сделать вновь ту же ошибку».

Этот мужчина, как и начинающий водитель, сумел осознать, что за его неудачей, возможно, скрывается определенный паттерн, и принялся тщательно исследовать собственное поведение, стремясь научиться избегать его повторения в дальнейшем.

ЗНАНИЕ СОБСТВЕННЫХ СТЕРЕОТИПОВ

Вы видели, что НЛП уделяет много внимания тому, как люди создают и используют стереотипы. Проводившиеся на раннем этапе развития НЛП исследования деятельности выдающихся, хотя и очень разных специалистов подтвердили: практика на высоком уровне характеризуется многими общими паттернами мышления и поведения, независимо от теоретической ориентации профессионалов. Вы сможете убедиться, что представления о формировании паттернов, «работающие» как в случае стереотипов, характерных для множества людей, так и в случае паттернов, которые создаются и воспроизводятся одним индивидом, — что эти представления очень полезны для вас при коучинге, как с коучером, так и самостоятельном.

Мы также пришли к выводу, что существуют некоторые распространенные стереотипы неудачи, и мы хотим дать вам возможность проверить, не относятся ли какие-то из них к вам. Как только вы заинтересовались паттерном своих ошибок, вы уже больше не жертва: вы вновь взяли на себя ответственность за себя и свою жизнь.

> Джейн привыкла думать, что она неразумно обращается с деньгами: долгие годы она пыталась ограничивать свои расходы, тратила огромное количество энергии на беспокойство и самообвинения. Но почему-то ее поведение не менялось. Од-

нажды ей пришло в голову, что, как это ни удивительно, она ни разу не превысила серьезно свой кредит... Она начала размышлять, как же ей это удается, и начала осознавать, что на самом деле она великий мастер постоянного — но не слишком серьезного - превышения своего бюджета. И тогда она подумала, что раз она способна на это, то она в действительности хорошо умеет контролировать расходы.

Ее прежние убеждения по поводу себя стали выглядеть довольно глупо. Ее проблема начала переопределяться таким образом: хочет ли она продолжать контролировать расходы так, чтобы все время чуть-чуть превышать свои финансовые лимиты, или же предпочтет обратить часть своего мастерства на то, чтобы в них укладываться?

Она перестала думать о себе как о неудачнице, вместо этого принявшись размышлять о своем поведении: каким образом сделать так, чтобы оно привело к совсем другому итогу? В конечном счете она не только добилась много лучших результатов в управлении своими финансами, но также стала иначе относиться к себе - она больше не думала, что не в состоянии контролировать расходы.

Когда мы осознаем, как устроены наши неудачи, у нас появляется возможность работы над ними. Поэтому давайте посмотрим, не знакомы ли вам описываемые ниже стереотипы неудач.

НЕКОТОРЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ СТЕРЕОТИПЫ НЕУДАЧ

Одна из распространенных «неудач» — это когда нам.не удается продвинуться в чем-то, что нам нужно или что мы хотим. Если посмотреть с другой точки зрения, то можно сказать, что «застревать» — это искусство. У каждого из нас есть любимые способы это Делать. Ниже следует краткий перечень наиболее часто встречающихся. Может быть, вы сочтете полезным посмотреть, какие из Них относятся к вам, или добавить к этому списку что-то еще.

Итак, если вы хотите предотвратить изменение или избежать его, вы можете достичь этого следующими путями:

- испытывая страх перед неизвестностью;
- проводя много времени с людьми, пользующимися «проблемной рамкой»;
- полагая, что изменение требует тяжкой работы, и тем самым приводя себя в уныние;
- исходя из нереалистичных рамок изменения;
- будучи уверены, что то, чего вы хотите, не может произойти;
- постоянно сомневаясь в собственной компетентности — беспокоясь по поводу того, как изменение повлияет на других, и ничего не делая;
- воспринимая «нет» как ответ;
- проникаясь цинизмом;
- удерживая себя под постоянным давлением;
- не позволяя себе мечтать.

Теперь посмотрите на варианты, которые вы выбрали. Образуют ли они паттерн? Может быть, все они каким-то образом связаны с вашими убеждениями относительно себя? Или, возможно, вас тревожат предположения о том, что подумают другие, если вы достигнете больших успехов? Или вы опасаетесь чего-то, что может случиться, когда вы отклонитесь от рамок хорошо известного? Не исключено, что факторов более, чем один. Знание своего паттерна - первый шаг к открытию того, как его можно изменить.

СТРАТЕГИИ АНТИУСПЕХА

Вот некоторые коварные стереотипы, которые, будучи используемы человеком, могут со временем вызвать у него переживания неудачника. Мы называем их стратегиями антиуспеха.

1. УМАЛЕНИЕ СВОИХ ДОСТИЖЕНИЙ

Часто ли бывает, что вы достигли чего-либо, но не признаете собственное достижение? Например, получив комплимент, отмахиваетесь от него: «О, это пустяк», «О, я просто купила это на распродаже», «Если занимаешься чем-то достаточно долго, просто не можешь не достичь чего-то». Пусть даже вы не говорите эти вещи вслух, а только думаете их - для вас эффект тот же самый. Вы отметаете не только сам комплимент, но и многое, что он мог бы дать вам.

2. «ПОВЫШЕНИЕ ПЛАНКИ»

Получив бонус, продвижение в карьере или достигнув любого иного успеха, вы тут же начинаете думать о том, как взять следующий барьер. Например, раньше вы думали, как это замечательно — стать лидером в команде, но теперь вы повышаете планку и говорите: но ведь было бы намного лучше стать региональным менеджером! Отлично, конечно, что удалось пройти третью ступень, но то, что надо, - это четвертая. Если вы используете эту стратегию антиуспеха, то, даже поднявшись на вершину должностной лестницы, вы будете находить новые цели, обесценивающие достигнутый вами успех. В самих по себе амбициях и постановке новых целей нет ничего плохого, но, никогда не радуясь достигнутому, вы сообщаете своему внутреннему «я»: невозможно стать достаточно хорошим.

3. ОТРИЦАНИЕ - НЕПРИЗНАНИЕ СОБСТВЕННЫХ НУЖД

Еще одно, более коварное самоограничение состоит в следующем: вы делаете вид, что на самом деле вам ничего не нужно. Все и так обстоит прекрасно. Зачастую такая позиция представляет собой форму самозащиты - от риска, от психологической боли, от разочарования. Если вы не позволяете себе даже подумать о том, что чего-то хотите, вас не постигнет разочарование, выпадающее **тем,** кто обнаружил, что не может достичь желаемого. Если, на-

пример, вы не признаете, что на самом деле нуждаетесь в более близких, более удовлетворительных личных отношениях, то вам не понадобится иметь дело с тем фактом, что сейчас вы несчастны. Вы можете вместо этого выпить еще стаканчик или посмотреть телевизор.

ПРЕВРАЩЕНИЕ НЕУДАЧИ В УСПЕХ

Весьма полезно может быть подвергнуть сомнению само понятие «неудача». Когда Джеймсу, которому было далеко за восемьдесят, поставили диагноз сердечной недостаточности, он никак не мог понять, что это значит. Как он может передвигаться, если его сердце «потерпело неудачу»?

Каждая неудача может вас чему-нибудь научить. Единственный вопрос - полезное ли это обучение? Неудачи могут формировать у нас некие убеждения: мы делаем из них выводы, которые руководят нашими дальнейшими чувствами и действиями. Если неудача ведет к самообвинениям или к переживанию собственной никчемности, то она может сузить амбиции, вызвать депрессию и, возможно, нанести дальнейший ущерб нашему образу «я». Последствиями могут быть гнев и горечь, цинизм, патологическая и мстительная позиция по отношению к другим людям, власти или даже к обществу в целом.

Неудача и связанные с ней понятия широко используются в сфере образования. Дети «проваливаются» на тестах или экзаменах. Они «проваливаются» при поступлении в школы, куда хотят поступить или где их хотят видеть родители. Им «не удается» реализовать свой потенциал. История Яна, одного из авторов, иллюстрирует одну из возможных реакций на такое навешивание ярлыков.

Ян «провалился» в средней школе, поэтому он покинул ее в 16 лет и отправился учиться в колледж. Там было совсем иначе, чем в школе. Там можно было найти людей с самыми разными историями, из самых разных слоев общества, в возрасте от 16

до 35 лет. Они изучали широчайший диапазон предметов. Атмосфера была совершенно другая: вместо принудительной учебы в школе здесь все зависело от самого Яна. Никакой школьной формы, никакого оставления после уроков за отсутствие на голове школьной фуражки; никаких уроков - только лекции. Когда лекции нет, можно использовать время, как считаешь нужным. Короче говоря, ожидалось, что студенты должны нести ответственность за собственную учебу и что они способны на это. К тому времени, когда Ян покинул колледж, он был там «звездой»; о нем даже упоминали для доказательства того, что подобные институты могут служить «страховочной сеткой» в образовательной системе. В условиях колледжа Ян стал успешен и поступил в университет.

Таким образом, что «провалило» Яна в школе? И, если смотреть на ситуацию с этой точки зрения, можно ли сказать, что колледж сделал его успешным? Или же дело в том, что мелочные и авторитарные, как ему тогда казалось, школьные порядки «не работали» для него, а политехникум, дав ему именно ту поддержку, которая была необходима, позволил свойственным ему, Яну, способом стать готовым к достижению академического успеха?

Когда Ян вспоминает то время, он не оценивает его в терминах «неудачи». Вместо этого он думает о том, что осознал тогда конкретные факторы, помогавшие или препятствовавшие ему быть успешным, и с тех пор мог опираться на свои сильные стороны.

Мы не хотим сказать, что не может быть оснований воспринимать события как неудачи. Если вы не получили повышение, не получили кредит под залог или развелись, вы вполне можете ощутить себя потерпевш (им, ей) неудачу. И это может оказать воз-Действие на дальнейшие события. Но вы не должны останавливаться на этой точке. Отойдите на шаг от ситуации и спросите себя: «Чему это может научить меня?» Если событие было важное, проделайте это несколько раз в течение нескольких дней. Также взгля-

ните на эпизод с точки зрения доброжелательного к вам внешнего наблюдателя: какой урок можно извлечь из этой ситуации?

Когда Ян вспоминает свои школьные дни, ему ясно, что эта «неудача» проложила путь ко многим хорошим вещам в его теперешней жизни. В течение многих лет он руководил большой организацией, занимавшейся обучением НЛП. По сути, это один из ведущих институтов в мире. Успех этого учреждения в большой мере связан с тем, как Ян и его коллеги-коучеры работают с людьми. Они исходят из убеждения, что каждый человек обладает грандиозной врожденной способностью обучаться - ему нужно только вновь получить доступ к собственному потенциалу. Поэтому они делают свое обучение прямым, легким, основанным на опыте и веселым. В конце дня люди уходят домой воодушевленные, усталые и счастливые.

По мнению Яна, работа в таком стиле оказывает очень мощное мотивирующее воздействие. Он помнит день, когда понял причину этого. Он работал с большой группой, проводил серию вопросов и ответов. Один из делегатов сказал: они никогда не были в столь обучающей среде, они себя чувствуют по-настоящему живыми, полностью использующими свой интеллект и даже свое тело. Они хотели знать, что заставляет их чувствовать себя так. И прежде чем Ян успел толком подумать, он услышал собственные слова: «Просто я такой учитель, какого у меня самого никогда не было».

Какие убеждения черпаете вы из своих «неудач»? Пора ли вам выявить и изменить убеждения, которые ограничивали или омрачали вашу жизнь? Один из способов это сделать, как мы сейчас увидим, - рефрейминг.

РЕФРЕЙМИНГ НЕУДАЧИ

Вы помните о таком инструменте НЛП, как рефрейминг, — он обсуждался в третьей главе. По сути, это вы как бы извлекаете из рамки картину или фотографию и вставляете ее в другую рамку, и можете увидеть, какое различие она создает. Наше мышление служит рамкой для нашего опыта. Сама идея взглянуть на неудачу с

точки зрения обучения представляет собой смену рамки. Точно так же - трансформация «Я не с-'равлялся со школьной учебой» в «Школа не знала, что делать с такими детьми, как я». Ниже приводятся примеры из историй людей, с которыми мы работали.

Джен было за сорок. Она бросила школу при первом же удобном случае, не получив никаких учебных сертификатов. Впоследствии, когда ее дети были подростками, она помогала им с их домашними заданиями и вдруг увлеклась историей. Она думала, что, может быть, уже слишком поздно начинать изучать ее как следует, но тем не менее решила посещать вечерние курсы. Ее первый реферат был написан сбивчиво, хаотически. Прочитав комментарии преподавателя, она вначале пришла в уныние и стала сомневаться, хватит ли у нее вообще умственных способностей на все это. Но когда она обратилась к нему, то узнала, что написание рефератов - навык, научиться которому у нее раньше просто не было возможности. И прежде чем ей пришлось писать следующее эссе, она купила книжку, посвященную навыкам учебы; кроме того, она показала свое второе эссе подруге, хорошо успевавшей по истории. Свое первоначальное убеждение: Я *абсолютно не способна писать эссе,* - она трансформировала в тезис: *Мне нужно многому научиться, чтобы писать эссе, поэтому я буду этому учиться и научусь.*

Джон и его жена купили свой первый дом. Денег у них было не слишком много. Когда они переехали, то обнаружили, что душ нуждается в замене. Они не могли позволить себе вызвать водопроводчика. Но Джон хорошо умел работать руками, и, хотя он никогда не занимался водопроводными работами, он понял, что это не должно быть особенно сложно для него, лишь бы только как-то сориентироваться в задаче. Он решил купить руководство типа «Сделай сам» по поводу элементарных водопроводных работ. Я не *могу починить душ* Джон трансформировал в *Я не знаю, как починить душ,* после чего он стал способен сделать следующий шаг: *Я разберусь, как починить душ.*

Рэчел и Тесса были школьными подругами, которые после замужества оказались живущими по соседству. Обе они любили готовить, и после того как они множество раз помогли своим друзьям приготовить угощение для вечеринок и праздников, они решили начать свое дело как раз по обслуживанию праздников. Будучи полны энтузиазма, они заказали в типографии пачку визитных карточек и купили место для рекламы в местной газете. Тесса была очень коммуникабельной, она любила вести переговоры с клиентами. Рэчел была скорее застенчивой и предпочитала не столь публичную работу. Но через некоторое время она осознала, что, поскольку Тесса постоянно представительствует, она все меньше готовит. Дом Рэчел был полон кастрюль и сковородок, ее семья была сыта по горло этим бизнесом, отнимавшим все силы Рэчел, а сама она чувствовала, что тоже сыта этим по горло, что ей одиноко и что с ней плохо обошлись. В один прекрасный момент она поняла, что ее не устраивает, как идут дела. И она решила, что им с Тессой надо вместе подумать, как они могут разделить работу более справедливо. Рэчел трансформировала мысль: *Совместный бизнес мне не подходит в Дела пошли не так, как я ожидала.* В результате она смогла принять решение: Я *найду способ работать так, как я хочу.*

Вспомните какие-нибудь свои характерные стереотипы восприятия неудач. Каким может быть их рефрейминг? И что тогда для вас изменится?

Ниже приводятся некоторые примеры, которые, может быть, дадут вам начальный импульс.

- Я *недостаточно хорошо справлялся. Я делал лучшее, что мог, сейчас, возможно, у меня получилось бы еще лучше.*
- У *меня ужасная орфография. Я никогда не пыталась научиться делать меньше ошибок, но, если захочу, то смогу этим заняться.*
- Я *провалилась на интервью при поступлении на работу. Они взяли кого-то, кто им больше понравился, или, может быть, у него больше опыта, или лучше сертификаты. Я могу кое-чему*

научиться на этом опыте, что поможет мне улучшить результат своих интервью в будущем.

- *Я не смог это сделать. В то время мне не хватило навыков или знаний, но я могу поучиться этому и добиться большего успеха.*

НЛП показывает вам, как вы можете стать любознательными по поводу своих неудач и обнаружить в них определенные стереотипы. Это поможет вам достичь не только понимания, но и нового контроля над своей жизнью. В следующей главе мы намереваемся раскрыть это более полно, исследовав роль обратной связи - ее существенное значение для вас, когда вы хотите достичь желаемого.

Глава 5

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ - ОСНОВА УСПЕХА

Многие люди полагают, что обратная связь - то, что негативно. Она должна говорить о том, что не получается. Это вроде лекарства: неприятно, но, если вы хотите выздороветь, - необходимо.

Мы выше обсуждали, каким образом можно рассматривать неудачу в качестве важного источника информации так, чтобы это помогало отойти от возможных негативных чувств и продвинуться в направлении более эффективных действий. Однако столь же важно аналогичным образом воспринимать и положительную обратную связь - успех и похвалу исследовать так же, как ошибки и обвинения. Англичане, в отличие от жителей США, склонны принижать свой успех, - по крайней мере на публике, - и даже когда они в состоянии восторгаться им в приватной обстановке собственных мыслей, они редко задаются вопросом, *как-именно* они достигли того, чего достигли.

Однако вопросы «как», «когда», «где» и «что» по поводу успеха в той же мере важны, что и прояснение способов и методов, которыми мы ухитряемся все испортить. Представьте себе обратную связь в качестве фундамента, который вы закладываете для постройки дома. Вам нужна абсолютно вся обратная связь, чтобы вы знали, чего избегать, а что, наоборот, усиливать; чтобы вы знали, что стоит делать, а не только чего делать не стоит. Архитекторы не начинают постройку здания с инструкции рабочим: «Это не должен быть ни замок и ни бунгало, и не используйте материалы плохого качества». Нет, они вначале тщательно выбирают подрядчика, а затем точно указывают, чего хотят, а вовсе не то, чего не хотят. Аналогично, вам, когда вы строите свое будущее, нужно знать, что и как вы делаете хорошо.

Строительство дома может на первый взгляд казаться медленным делом - так же как сбор обратной связи и извлечение из нее

опыта. Однако оба эти дела имеют свойство по мере своего продолжения изрядно ускоряться. Малый шаг, часто повторяемый, может вести к мощному изменению. Малое изменение, открывающее новые альтернативы и возможности, может привести к совершенно новому исходу.

НЕУДАЧА - ЭТО НА САМОМ ДЕЛЕ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

НЛП, базируясь на наблюдениях того, как реагируют успешные люди на то, что воспринимают как неудачи, предлагает нам очень важный вариант рефрейминга: неудача — на самом деле не что иное, как обратная связь. Став любознательн (ым, ой) по отношению к своим неудачам, вы можете учиться на них. Мы хотим, чтобы у вас возник интерес к собственным паттернам - к вашим «как», «что», «когда» и «где». Допустим, например, что вы не прошли тест.

- Как именно вы его не прошли?
- Что именно в том, что вы делали, не сработало?
- Когда это было? Существенно ли время?
- Где это было? Существенно ли место?

Как мы уже говорили выше, вопрос «Почему?» зачастую много менее полезен: если он задается после того, как неудача произошла, он активизирует у нас защитный настрой (даже если мы сами себе его задали) - поиск объяснений, оправданий, - и в целом подталкивает к тому, чтобы воссоздать всю привычную «рамку» успех/неудача.

Одно из самых важных и почти неизбежных последствий любознательности по поводу собственных неудач состоит в изменении характера проблемы. Начиная таким образом использовать обратную связь, мы от глобализаций типа «Я всегда опаздываю» или от оценки, затрагивающей идентичность: «Я - плохой менеджер», «Я недостаточно внимательна» и т. д. - переходим к более специфичному и менее угрожающему для нас осмыслению. Вместо того чтобы нападать на себя и повторять: «В чем дело со мной?! Почему я не могу просто сделать все как надо? Со мной должно быть что-то не так», - вы спрашиваете себя, например: «Как мне

удается столь часто опаздывать?» Возможно, вы даже начинаете осознавать, что столь систематические опоздания неким странным образом свидетельствуют о том, что вы достигли определенного мастерства в этой области!

Вы также можете начать делать очень полезные различения, касающиеся того, что на самом деле принципиально меняет ситуацию. «Что именно я делаю - или не делаю - такого, что в результате начинаю считать себя плохим менеджером?» «Может быть, мои убеждения по поводу того, что должны делать хорошие менеджеры, создают для меня проблему?» «Как я могла бы увидеть, что становлюсь достаточно внимательной, что я должна для этого делать, какая обратная связь от других скажет мне об этом?» И т. д.

Язык, которым мы пользуемся, говорит о многом. Так называемые «я-описания», обычно содержащие обороты типа Я - ..., я *никогда..., я всегда..., я — самый настоящий...,* подразумевают, что речь идет о неотъемлемой части нас, столь же неизменяемой, как наши гены. Когда же мы становимся любознательными и действительно начинаем интересоваться конкретикой, проблемы вдруг сводятся к неким деталям, оказывающимся, как правило, вполне доступными изменению. Если человек всегда опаздывает, то, возможно, он обладает навыком никогда не оставлять достаточно времени между одним делом и другим, потому и опаздывает. Или, например, обнаружится, что он склонен целиком погружаться в любые свои занятия, забывая о времени. Стоит нам начать с интересом слушать себя самих, как окажется, что наши повседневные фразы нередко с точностью описывают происходящее с нами.

Еще один путь исследования глобальных утверждений - проверка на исключения. Возьмем, например, опоздания. Действительно ли вы *всегда* опаздываете? *Всегда* ли затягиваете свои дела до последнего момента? Для большинства наших клиентов ответ был бы «Нет». Если и для вас он такой же, поинтересуйтесь исключениями. Когда, в чьем обществе, в каких настроениях, в каких ситуациях вы не опаздываете (или опаздываете меньше)? Какие дела вы делаете не в последний момент? Кто назначает вам эти дела? Может быть, это дела, которые вы сами назначаете себе? Насколько большие инвестиции — и какого рода — вы вкладываете в эти

дела? Любые из подобных вопросов могут помочь вам узнать больше о собственном поведении.

Родственные искусства наблюдения и задавания вопросов могут помочь нам найти ответы, которые на самом деле у нас есть, пусть даже мы их не сознаем. Исследование словесных описаний и формулировок, при котором мы не принимаем их поверхностные значения как само собой разумеющиеся, - весьма важный инструмент НЛП.

Наши чувства и убеждения отражаются в том, как мы думаем и говорим, - они порождают более или менее незначительные пробелы. Заполнить их помогает метамодель, с которой мы уже встречались в этой книге. Например, такие понятия, как «всегда» и «никогда», слишком часто заставляют нас верить, что у нас есть только один выбор, - мы забываем случаи, когда делали нечто по-другому. Чтобы удержать себя от чрезмерных упрощений, нужно восстановить проигнорированную информацию.

Попробуйте сделать это. Запишите несколько утверждений о себе, начинающихся так:

- Я всегда...
- Я никогда...
- Я —это...
- Я не...

Теперь по поводу каждого из них задайте вопросы: всегда? никогда? Найдите исключения и понаблюдайте за собой: как вы чувствуете себя с этой более сбалансированной точкой зрения?

ХОРОШАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПРОДВИГАЕТ ВПЕРЕД

Мы говорили о получении обратной связи в связи с тем, что вы можете активно заниматься ее поиском. Однако это совсем не обязательно должно требовать больших усилий: обратная связь постоянно приходит к вам, достаточно лишь обратить на нее внимание. Каждая реакция на любые ваши действия — потенциальная обратная связь, которую вы можете использовать. А когда вы ис-

пользуете обратную связь, то она может служить вам руководством в ваших будущих действиях. Таким образом, она поможет вам действовать более эффективно. Важность обратной связи трудно преувеличить, потому что налаженная обратная связь продвигает нас вперед, то есть руководит нашим поведением в будущем.

Однако обратная связь - не то же самое, что чтение мыслей. Обратная связь - это твердые факты: то, что действительно произошло; то, что было действительно сказано. Под чтением мыслей в данном случае подразумевается то, что происходит в вашей голове, когда вы пытаетесь угадать значение каких-то событий или чьего-то поведения. Чтение мыслей часто уводит вас в ложном направлении, потому что оно не есть проверка реальности!

Обратная связь - это не обязательно то, что написано или хотя бы проговорено. Она даже не обязательно адресуется вам. Человек устроен так, что на протяжении всей своей жизни он стремится придавать смысл происходящему с ним. Все мы являемся экспертами в интерпретации выражений лиц, а также в установлении связи между случающимся раньше и случающимся позже. Если, например, вы забыли о дне рождения друга, а потом не получили от него рождественское поздравление, вы можете подумать, что он обиделся на вас. Или, может быть, вам придет в голову: не думает ли он, что вы стали реже поздравлять его оттого, что не виделись с ним какое-то время, а если он так думает, то не решил ли он, что это позволяет и ему исключить ваше имя из своего списка адресатов. А может быть, он просто забыл?

Событие произошло, но значить оно может разные вещи. Вы не знаете, какую именно обратную связь оно подразумевает. Об этом важно знать — о том, что вы на самом деле не знаете, пока не спросите. И это тоже обратная связь - сигнал того, что стоит задать вопросы.

ВИДЫ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

ВНЕШНЯЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Недавно мы работали с молодой женщиной, которой было поручено исследовать некую проблему, часто возникавшую в работе ее отдела, и написать отчет с предложением каких-либо новых

способов ее преодоления. Она подала свое предложение, но, к ее смятению, никакой реакции от ее начальника не последовало. Более того, как она сказала нам, он проигнорировал ее отчет. Она начала думать, что он ему не понравился. По мере того, как день за днем проходил без всяких сигналов от шефа, ее озадаченность сменялась огорчением и тревогой. Наверно, он нашел результаты ее работы просто ужасающими. Ее ждет понижение в должности или даже потеря работы. Все эти мысли были не чем иным, как фантазиями, основанными на попытках прочесть мысли шефа. Но чувства, которые они порождали, были самыми настоящими и весьма неприятными. То, что ей нужно было, - это проверка реальности.

Мы работали с ней над формулировкой вопросов, с которых она могла бы начать:

1. Имею ли я фактические свидетельства того, что ему не понравился отчет?

2. Как я могу что-то выяснить?

3. Почему еще он мог никак не прореагировать?

4. Что мне нужно делать дальше?

В данном случае первый шаг состоял в проверке: действительно начальнику не понравилось ее предложение или его молчание имело другую причину? Оказалось, что ему как раз тогда сообщили о важной встрече в центральном офисе компании, которая должна была состояться через очень короткое время, поэтому у него не было времени изучить отчет нашей клиентки. Тем не менее она успела продумать некоторые вопросы, восстановив свой контроль над ситуацией: если бы ему действительно не понравилось ее предложение, она бы знала, как это выяснить. Таким образом, она получила обратную связь, однако не по поводу своего предложения, а по поводу его загруженности.

Вот еще некоторые, основанные на реальности вопросы, которые может быть полезно задать себе в связи с внешней обратной связью:

- Каково мое непосредственное впечатление?
- Какие факты поддерживают это впечатление?
- Есть ли у меня способ его независимой проверки?
- Есть ли причины, по которым мое впечатление может оказаться пристрастным или неточным?
- Если бы я смотрел (а) на ситуацию сточки зрения другого, в чем она могла бы быть увидена иначе?
- Если бы я был (а) объективным наблюдателем, как бы я это увидел (а)?

ВНУТРЕННЯЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Некоторая часть наиболее важной обратной связи приходит изнутри. Пусть, например, вас просят что-то сделать, а вы себя как-то дискомфортно по этому поводу чувствуете. Можно сказать, что нечто в вас дает обратную связь. Столь же важной может быть физическая обратная связь, даваемая вам вашим телом, которую вы порой вообще не замечаете.

Когда мы только познакомились с Полом, мужчиной средних лет, он говорил о себе как о человеке, давно страдающем аллергиями — на лошадей, на пыль, а также чем-то вроде сенной лихорадки. Это самоописание было неким объяснением его опыта. Годами он полагал, что его нечастые, однако длительные и изматывающие приступы, выражающиеся в чихании и слезящихся глазах, были связаны с обилием пыльцы, или с уборкой квартиры, или со «стрессом». Но все, что мы знали, - это что иногда он, похоже, принимается обильно чихать. Однажды он обедал с друзьями, а на обратном пути начал непрерывно чихать. В течение следующего дня он был прикован к постели еще одним аналогичным приступом. Когда он обдумывал это, пытаясь найти причину, ему пришлось исключить пыльцу (не то время года), уборку (в последнее время он ее не делал) и стресс (с работой, как и с личной жизнью, все было в порядке). В чем же дело? Это случилось в понедельник... Тут ему пришло в голову, что его приступы часто про-

исходили по понедельникам. Начало рабочей недели не могло служить причиной, потому что он любил свою работу и выполнял ее хорошо.

Пол еще больше погрузился в размышления. Может быть, это реакция на что-то, происходившее в уик-энд? Субботним вечером он ел пиццу с друзьями, в воскресенье обедал с другими друзьями. Может быть, пищевая аллергия? Но эта пища была для него обычной, никогда никаких реакций не было. Что еще? Оба вечера он выпивал примерно по три стакана вина. Возможно, лишь возможно, что дело в этом. В качестве эксперимента Пол решил месяц не пить спиртного. Он пошел на это без всякой охоты, но все лучше, чем приступы. К его облегчению (и разочарованию), приступы исчезли. Он пришел к выводу, что имеет смысл отказаться от вина. Пол обнаружил то, что в НЛП называется «различием, создающим различие». Он вновь, но по-новому, ощутил, что контролирует свою жизнь. В конечном счете это оказалось более важным, чем просто прекратить чихать.

РАЗЛИЧИЕ, СОЗДАЮЩЕЕ РАЗЛИЧИЕ

При сборе информации зачастую важно обращать внимание на детали. Когда вы сравниваете две ситуации или процесса, которые кажутся очень сходными, но имеют несходные результаты, вам важно найти различия между ними и затем выяснить, какие из них существенны для результата. Различие, создающее различие, нередко бывает совсем небольшим, - его легко не заметить, особенно если оно составляет часть повседневной жизни. Если вы знаете, что именно приводит к разным исходам, вы знаете, что происходит и как можно изменить ход событий желаемым образом. Это относится как к профессиональной, так и к личной жизни.

КОНТРАСТНЫЙ АНАЛИЗ

Мы подробно обсуждали ранее контрастный анализ. Он является способом найти различие, создающее различие. Предположим, некая фирма успешно развивает бизнес, давая в течение ря-

да лет рекламу в определенные журналы. Затем вдруг дела перестают идти столь хорошо. Спрос падает, к фирме почему-то не наблюдается прежнего интереса. Каким на этот раз было различие, создающее различие? Возьмем теперь пример из облает/ личных отношений. Пусть у вас есть компания друзей, с которыми вы часто видитесь и чье общество доставляет вам удовольствие. Вы начинаете замечать, что хотя в целом, по вашему ощущению, члены вашей дружеской компании в адекватном соотношении и пользуются помощью других, и сами оказывают услуги, все же вам почему-то неприятно что-то делать для одного определенного друга. Каково то различие, которое создает различие?

В контрастном анализе, посредством которого вы можете найти ответы на подобные вопросы, мы занимаемся сопоставлением черт сходства и различия между двумя ситуациями или, например, между двумя друзьями. Цель - найти значимое различие. После того как вы его нашли, вы обычно знаете, какого рода действия вам нужно предпринять.

КАК КОНСТРУКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

Вы можете хорошо использовать обратную связь многими путями.

- **Обращайте внимание на все формы обратной связи.** Чем более обширную и богатую обратную связь вы получаете, тем в большей степени вы можете ею руководствоваться. Используйте для ее восприятия рамку любознательности: спрашивайте себя, как вы могли бы избежать повторения неприятных обстоятельств или воспроизводить приятные.

- **Если то, что вы делаете, не работает, делайте что-то другое.** Это подходящая ситуация для проявления изобретательности. Нечто иное может сработать. Будьте гибки.

- **Если то, что вы делаете, работает,** проясните для себя, что именно работает, чтобы усилить это. Используйте собственное

поведение в качестве основы рецепта будущего успеха. Выявите ингредиенты и их последовательности, затем воспроизводите.

- **Обращайте внимание на детали.** Недостаточно просто сказать: «Я верю в себя, вот и все». Каким образом вы практикуете эту веру? Может быть, напоминая себе о прошлых успехах? Если да, то вы рисуете себе эти прошлые успехи, или чувствуете их, или пользуетесь их коротким словесным описанием? Представляете ли вы в своем воображении, как вам нужно и как вы хотите действовать, чтобы достичь желаемого? Напоминаете себе что-то ободряющее, что когда-то кто-то сказал вам? Словом, как вы это делаете?
- **Моделируйте себя и других.** Чем более точно вы определите, как нечто делается, тем больше вы будете знать компонентов и процессов, которые вам нужно воспроизвести, чтобы сделать это снова, или которые нужно освоить, наблюдая за другими. И чем на более малые шаги вы разделите процесс, тем больше у вас шансов повторить его при желании.

Мы начали этот раздел книги с исследования неудачи как конструкции, создаваемой действиями, предположениями и коммуникациями и, в свою очередь, оказывающей определенные воздействия на внутренний мир личности и/или на ее отношения с другими, - иначе говоря, на личностные и межличностные системы. Теперь мы готовы подвергнуть тому же анализу понятие «успех».

Глава 6

УСПЕХ ИМЕЕТ СТРУКТУРУ

ЧТО ТАКОЕ УСПЕХ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НЛП?

С точки зрения НЛП успех приобретает более широкое значение, чем общепринятое. Это не просто наблюдаемые внешним наблюдателем достижения, хотя и они тоже. Как мы уже весьма подробно и разносторонне обсуждали, в НЛП внимание больше направлено на процессы, нежели на события. Вспомните, что НЛП базируется на исследованиях мастерства, а мастерство есть то, что «работает», что эффективно, экономично и зачастую красиво. Взятые в совокупности, техники НЛП, разработанные в процессе этих исследований, образуют некий путеводитель, посвященный эффективным способам мышления, поведения и взаимодействия с другими. Соответственно с точки зрения НЛП успех - это не только достижение целей: он включает также эффективность, красоту и максимально возможную легкость достижения целей.

При НЛП-коучинге мы фокусируемся на следующем:

1. Определение вашей цели.
2. Тщательная проверка вашей цели или желаемого исхода с помощью набора четких критериев - условий хорошей формы, позволяющих вам удостовериться, что вы имеете наилучшие шансы достижения желаемого исхода.
3. Определение адекватных ресурсов, внутренних и внешних, которые нужны вам для достижения вашей цели.
4. Освоение и использование наиболее эффективных способов внутренней репрезентации цели, благодаря чему ваши мысли и чувства, так же как и ваши действия, могут быть согласованы с ее достижением.

5. Постоянное отслеживание вами процесса продвижения к цели благодаря использованию обратной связи всех видов и на всех уровнях.
6. Гибкость и осуществление необходимой адаптации.
7. Вознаграждение себя на каждом этапе продвижения, которое сделает вашу работу для достижения целей приятной и удовлетворяющей саму по себе.

На протяжении 3-й части мы подчеркивали важность паттернов и того, насколько полезно для вас может быть знание ваших собственных паттернов. Владение этой глубокой информацией о собственном стиле действий возвращает вам управление своей жизнью. Моделирование позволяет вам исследовать и формировать структуру успеха двумя путями: выясняя, каким образом вы и другие люди бывают успешными, а также выясняя, что общего есть у всех успешных людей.

Большинство вещей, сказанных нами по поводу исследования неудач, можно отнести и к исследованию успешности. Вам следует:

- выяснять, что именно «работает» из того, что вы на данный момент делаете;
- обращать внимание на детали;
- использовать контрастный анализ для нахождения «различия, создающего различие»;
- замечать определенные последовательности, дающие по-настоящему хороший эффект;
- сохранять внимание по отношению как к происходящему вовне — к наблюдаемому поведению, так и к происходящему внутри - к вашим внутренним репрезентациям зрительных, слуховых восприятий и чувств, а также к вашему внутреннему диалогу.

Успешные люди зачастую делают все это бессознательно. Мы можем предложить вам три ключевые рекомендации для формирования успешности; все они, по сути, связаны с формированием себя.

1. ОТНОСИТЕСЬ К УСПЕХУ ТАК, ЧТОБЫ ОН САМ ПО СЕБЕ БЫЛ ВАМ НАГРАДОЙ

Празднуйте успех - не относитесь к нему исключительно как к этапу достижения чего-то еще. Праздник может выражаться в развлечениях, в каких-то особых событиях, в рассказах другим. Но суть всякого истинного праздника - это позволить себе наслаждаться и восхищаться тем фактом, что вы сделали что-то хорошо. Многим такое отношение не дается легко, оно требует практики.

Вы читаете эти слова. Вы помните, как вы научились читать, как это было для вас? Была ли у вас тогда возможность это отпраздновать? Можете ли вы представить, сколько ваших достижений так и не были отпразднованы, прежде чем стали повседневностью? Приобретение умений? Другие осуществленные планы? Более тонкие достижения — ваши личные качества? Некоторые люди имеют удивительную способность стирать из своей памяти подобного рода информацию. Именно такова была одна женщина, с которой работала Венди. Она в конце концов решила написать на самоклеящихся карточках все когда-либо делавшиеся ей комплименты, которые ей удалось вспомнить, и расклеить их случайным образом по всему дому. Она держала их там месяц. Она постоянно натыкалась на них, всякий раз получая напоминание.

2. ТРАНСФОРМИРУЙТЕ КОНКРЕТНЫЕ КОМПЛИМЕНТЫ В ТО, ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ СЧИТАТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СВОИМ

Имеется в виду превращение комплимента в часть вашей идентичности. Венди предложила той своей клиентке всякий раз, когда она читает на стене очередной комплимент, начинающийся со слов «Ты сделала...» или «Ты - ...», давать себе время на то, чтобы трансформировать текст в голове и заметить, насколько иначе он звучит: «Я-сделала...», «Я...».

Вы можете попробовать произносить вслух или про себя: «Я - из тех, кто...» или «Такие, как я...». Это тот самый случай, когда генерализация может принести истинную пользу: как негативная генерализация имеет власть над нами, так и позитивная генерализация может усилить эффекты положительной обратной связи. Ис-

пользуя выражение типа «Я - из тех, кто...», мы говорим себе, что данный конкретный инцидент, поведение или свойство не случайны, а отражают некое присущее нам качество: мы - из тех, кто проявляет себя именно так.

Представьте себя в некой ситуации - повседневной или особой, тестовой, - с этим ощущением себя как «того, кто»: человека, который получал эти похвалы, принял их, сделал их неотъемлемой частью себя, такой же, как форма ушей или цвет глаз. Например, по дороге на работу вы можете напомнить себе, какие вам вчера попались трудные клиенты и как к концу беседы они становились более спокойными и готовыми к компромиссам. Вы можете сказать себе: «Я добил (ся, сь) этого. Я - из тех, кто помогает людям почувствовать, что они что-то значат». Вы можете мысленно воссоздать фрагменты беседы, наблюдая, как интонации клиента меняются от резких, грубых, закрытых на более вдумчивые, медленные, открытые. Если вы каждое утро будете уделять минуту тому, чтобы наполнить ум и тело переживанием себя как человека, настроенного помогать и хорошо умеющего контактировать с другими, вы сможете генерализовать это самоощущение, и оно будет находить подтверждение в событиях дня. И чем больше вы практикуете этот подход, тем более органичным, естественным для вас он становится.

3. СПРАШИВАЙТЕ СЕБЯ: «ПОЧЕМУ БЫ И НЕТ?»

Почему один из многих биржевых маклеров становится миллионером? Что делает одного из подающих надежды парней с перспективными идеями успешным изобретателем? Каким образом пожилая леди стала известной писательницей? Каждому из них помогли многие их качества, а также обстоятельства плюс добрая Доля везения. Но есть нечто общее, что роднит их всех: они отваживались мечтать и задавать себе вопросы о том, каким образом эта мечта могла бы быть превращена в реальность. Разумеется, Для того, чтобы ваши мечты стали явью, могут понадобиться и усилия, и время; однако базис успеха — то, что вы позволяете себе надеяться на осуществимость ваших мечтаний.

Очень многие люди сами останавливают себя еще до того, как они начали что-либо делать. Пусть вам пришла в голову интересная идея или вы подумали о том, чем хотели бы заниматься или кем хотели бы быть. Один из способов не дать заблокировать себя, не запретить себе сделать следующий шаг - это спросить себя: «А почему бы и нет?»

Иногда этот вопрос наводит нас на мысли о том, что следует предпринять в первую очередь. Если что-то такое есть, то, безусловно, вам стоит это знать. Если есть препятствия, вам нужно как-то их обойти. Но иногда этот вопрос позволяет вам увидеть, что на самом деле никаких реальных препятствий нет, если не считать вашего страха перед собственными амбициями, - и для начала нужно заняться им.

Наша практика коучеров свидетельствует о том, что люди имеют ресурсы, необходимые им для достижения их целей. По опыту мы знаем, что НЛП обеспечивает один из наиболее эффективных, красивых и удобных для нас путей помощи себе. Абсолютно каждую технику, каждый подход НЛП, с которыми вы можете познакомиться в процессе коучинга или читая книгу, подобную этой, вы можете научиться использовать самостоятельно. При отсутствии коучера, без книги рядом эти средства могут оставаться в вашем распоряжении, и вы можете стать настоящим мастером успеха.

Почему бы и нет?

ЧАСТЬ 4

Пять факторов вашего успеха

Введение

В этом разделе мы покажем вам, как использовать НЛП для исследования конкретного доступного материала - себя и своей жизни. Мы также выступим в качестве ваших коучеров по пяти темам, которые, как свидетельствует наш опыт, играют критическую роль в достижении ваших целей. Это ваши потенциал, стиль, личный баланс, мир и, разумеется, вы сами. Мы намерены объяснить значение каждого из этих факторов, а также почему мы ожидаем, что вы сочтете полезным пролить на них свет НЛП.

У многих людей желание внести изменения в свою жизнь возникает с особенной силой тогда, когда они видят, что их теперешние способы действия не работают. В терминах НЛП это «мотивация избегания неприятностей». Само по себе это неплохо: как мы говорили выше, негативная обратная связь - тоже обратная связь и потому потенциально полезна. Ее ограничение связано с тем, что она часто вызывает «плохие» или печальные чувства, тем самым приводя нас в не самое подходящее для обучения состояние. Когда наша уверенность подорвана, мы не слишком стремимся экспериментировать: мы хотим действовать без риска. Уже получив неприятный опыт, мы не хотим нового такого же. Важный тезис НЛП гласит: если то, что вы делаете, не «работает», то попробуйте что-нибудь другое. Возможно, на первый взгляд это требует мужества или уверенности. Таким образом, когда наши дела идут не слишком хорошо, нам требуется именно то, что оказывается в дефиците. Возникает впечатление замкнутого круга.

Однако вы видели, что, стоит вам научиться воспринимать неудачу как обратную связь, вы становитесь способны рассматривать любое неблагоприятное состояние дел как реально точную информацию о том, что вам нужно сделать для улучшения ситуации. Если вы поймете, что всякие неудовлетворительные обстоя-

тельства - потенциальный источник информации, может быть, у вас уже не возникнет столь отрицательных чувств по их поводу или эти отрицательные чувства не задержатся у вас так надолго.

Однако теперь мы хотим пойти дальше этой идеи, сосредоточив ваше внимание на тех ресурсах, которые у вас уже есть. Эти ресурсы могут дать вам дополнительные силы, возможности и контроль. Наш опыт свидетельствует о том, что люди обладают всеми ресурсами, необходимыми для достижения желаемого, но зачастую они просто не верят в это, или не знают, что это за ресурсы, или не знают, как их активизировать.

ВАШ ПОТЕНЦИАЛ

Мы хотели бы привлечь ваше внимание к двум ключевым движущим силам успеха: вере в свой потенциал и готовности учиться. Соответственно первый из факторов успеха — личный потенциал. На что вы способны? Как вы могли бы это узнать? На что вы хотели бы быть способны? Люди часто говорят об этих вещах так, как если бы потенциал был чем-то фиксированным, подобным генетической возможности вырасти до определенного роста. Многие практики и коучеры НЛП, исходя из опыта работы в самых различных сферах, пришли к выводу, что потенциал - отнюдь не фиксированное свойство: он растет, когда получает пищу. Одна из главных задач этой книги — дать пищу вашему потенциалу, а также помочь вам научиться давать ему эту пищу самостоятельно.

ВАШ СТИЛЬ

Вы получите гигантские преимущества, когда станете лучше сознавать себя и свои характерные способы функционирования. В НЛП показано, что существует много успешных способов функционирования, как внешнего, так и внутреннего; ни один из них не является эффективным во всех обстоятельствах — каждый работает лучше в одних случаях, чем в других, и для одних людей лучше, чем для других. Ничего удивительного. Если вы знаете свойственные вам паттерны, вы в состоянии использовать свои сильные

стороны и уменьшать нагрузку на слабые. Вам легче определить сферы, дальнейшее обучение в которых может быть вам полезно. Все это мы решили называть личным стилем.

ВАШ ЛИЧНЫЙ БАЛАНС

Еще один ценный алгоритм взятия под контроль собственной жизни начинается с вопроса: из чего она состоит? Люди все больше говорят о достижении «баланса» в жизни, но что это значит? Идетли речь о сбалансированном распределении времени - на то, чтобы жить и любить, работать и отдыхать, не делая слишком много что-то одно? Или о балансе интересов? Или и о том, и о другом?

Как коучеры НЛП, мы пришли к выводу, что в этой области очень важны два ключевых процесса. Во-первых, думаем мы о том или нет, но повторяющийся рисунок нашей повседневной активности имеет накапливающиеся эффекты. Поэтому первый процесс - осознание этого факта с последующим нахождением времени для исследования своих повседневных паттернов. Второй процесс связан с еще одним вопросом, который мы задаем себе: то ли это, что я хочу? Этот паттерн и его последствия - именно ими я хочу определять свое будущее? Таким образом, третий фактор успеха — ваш личный баланс.

ВАШ МИР

НЛП предлагает нам много навыков, помогающих в большей мере осознавать внешние события и наши реакции на них. Четвертый фактор успеха, к которому мы обратимся, — ваш мир и то, насколько эффективно вы с ним взаимодействуете. Мы вполне можем сказать, что исследование данного фактора включает исследование всех остальных в более широком контексте. НЛП обращает наше внимание на то, что люди мыслят и действуют отнюдь не в изоляции, а как часть более широких систем — пар, семей, групп и культур. Но также можно сказать, что личность включает взаимодействующие между собой физические, эмоциональные и интеллектуальные процессы; поэтому внутренне каждый из нас представ-

ляет собой систему. НЛП дает нам способы понимания внешней и внутренней систем, как и способы научиться более эффективно использовать их.

ВЫ

Пятый фактор - это вы сами. Каковы ваши отношения с собой? Все мы знаем из опыта, как много значит хороший учитель для нашего обучения, как бы он ни назывался, - учитель, менеджер, родитель или друг. Все хорошие учителя устанавливают со своими учениками эффективные, поддерживающие отношения; все они дают ясные объяснения, разделяют учебную задачу на выполнимые подзадачи, подбадривают и признают прогресс.

Находитесь ли вы в подобных отношениях с собой? О многих людях этого сказать нельзя; во всяком случае, в каких-то областях жизни им этого недостает. Каков тот поток оскорблений, самообвинений, критики, унижений, обесценивания успехов, который звучит незаметно для окружающих в вашей голове? Голуэй (Gallway) называет источник всего этого «Я-1», Фрейд - «суперэго». Оба они имели в виду нашу способность выносить суждения, устанавливать и прилагать правила по отношению к себе. Иногда эта способность бывает очень полезной, но она может иметь крайне пагубный эффект и серьезно блокировать реализацию нашего потенциала, когда становится постоянным участником нашего внутреннего диалога. Поэтому то, как вы относитесь к себе, оказывает очень серьезное влияние на качество вашей жизни и на ваш успех. НЛП-коучинг может помочь вам обеспечить по-настоящему плодотворные отношения с собой.

Понимание этих пяти факторов в целом и их последствий для вас поможет вам определить, с одной стороны, что именно вы хотите изменить, с другой — какими ресурсами, нужными для этого, вы обладаете. Погрузившись вместе с нами в исследование этих факторов, вы также, вероятно, разберетесь, каким образом те или иные из техник и подходов НЛП будут полезны вам для ваших конкретных нужд. Если вы считаете полезным для себя делать записи, то, возможно, вам стоит завести рабочую тетрадку, в которую вы могли бы кратко записывать свои наблюдения.

Глава 7

ВАШ ПОТЕНЦИАЛ

Это понятие не подразумевает фиксированную величину. Слово происходит от латинского *potential,* что значит власть, сила, способность, которое само по себе происходит от глагола, переводимого как «быть способным». Таким образом, потенциал - это способность учиться и развивать то, что от рождения заложено в каждом.

Однако нельзя не признать, что наш потенциал, вероятно, имеет определенные границы. Например, как уже упоминалось, наш рост генетически предопределен. Несомненно, люди наделены природными способностями к определенным вещам. Тем не менее, согласно одному из важнейших открытий НЛП, если что-то, сделанное хорошо, может быть описано, то этому умению можно научить других. Это не значит, что все мы способны стать олимпийскими атлетами, магнатами бизнеса или чемпионами мира по шахматам. Но это значит, что каждый из нас способен радикально улучшить свою спортивную форму, деловую сметку, а также уровень игры в шахматы - *при желании.*

Мы можем назвать несколько вещей, способствующих развитию вашего потенциала.

1. Когда вы хотите чего-то настолько, что делаете это своей целью.

2. Когда у вас есть достаточно информации, организованной в виде доступных и практически полезных разделов, - информации о внешнем и внутреннем функционировании людей при определенном занятии, в котором они достигли мастерства.

3. Когда вы разделили вашу цель на цепочку этапов, соединяющую текущее положение дел с желаемым состоянием.

4. Когда вы удерживаете направление движения к цели, будь то благодаря внешней поддержке и коучингу или с помощью самообучения и самоподдержки.

5. Когда вы находите способы получать удовольствие и награду ог каждой стадии процесса. Люди, уже достигшие мастерства в том, что они делают, часто делают это легко, без видимых усилий. Как говорит нам Голуэй в книге «Внутренняя игра работы» («The Inner Game of Work»): «Именно тогда, когда я получал удовольствие, я работал лучше всего и мог быть максимально полезен другим».

Занимаясь в 1 970-е годы коучингом, направленным на повыше ние спортивных достижений, Ѓолуэй обнаружил, в какой огромной степени мысли и чувства могут способствовать или препятствовать его тренируемым в их обучении и успехах. Он пришел к выводу, что их результаты повышались при сведении к минимуму комментариев — как от других, так и их собственных внутренних монологов, — и при поощрении их к развитию своего потенциала. Мы на самом деле не знаем, на что способны, но мы знаем, что при правильных условиях мы способны на значительное развитие.

Когда вы думаете о том, чего вы хотите, вас могут останавливать в ваших амбициях две вещи. Одна из них заключается в колебаниях между нереалистичной амбициозностью (например, мечтами о выигрыше в лотерее или удачном замужестве после первого свидания) и столь же нереалистичной подавленностью («Я никогда не смогу...»). Поэтому важный шаг вперед — проверка реальностью. Спросите себя:

- Что должно произойти, чтобы я смог (ла) добиться этого[7]
- Что побуждает меня думать, что я не смогу этого добиться?

Эти вопросы помогают устранить неразумные фантазии, с одной стороны, и излишнюю ограничивающую вас робость - с другой.

Сара после окончания художественного колледжа работала в дизайнерской студии. Она мечтала стать известным дизайнером и завести собственную студию. Нередко эти мечты поддерживали ее, когда она целый день напролет работала над проектом, который находила скучным и недостойным ее талантов.

Она вовсе не для того училась в колледже, чтобы зарабатывать на жизнь созданием новых этикеток для консервированных помидоров. Так что она в фантазиях видела себя хозяйкой студии, осуществляющей потрясающие проекты для знаменитых клиентов; работающей ради «достойной» продукции, благодаря которой созданные ею товарные знаки стали бы известны на весь мир. Увы, слишком часто что-нибудь возвращало ее к реалиям ее ситуации, и она впадала в отчаяние от осознания того, насколько ее повседневная работа и достижения далеки от волшебной карьеры, грезившейся ей в мечтах. Фантазировала она или впадала в депрессию, все равно ничто не менялось.

В конце концов она поняла, что нуждается в помощи. Так она познакомилась с Яном. Когда он спросил ее, является ли ее «знаменитый дизайнер» реалистичной целью, она не смогла ответить. Она могла лишь сказать, что хорошо успевала в колледже и была выбрана на свое рабочее место из многочисленной группы претендентов. У нее также не было никаких ясных представлений о том, каковы ее шансы продвижения в компании. Несколько раз ей делали выговор за нарушение сроков сдачи работы.

Важным шагом в процессе коучинга Сары было ее решение попросить своего менеджера в студии о встрече для оценки ее работы. Другим шагом явилось ее решение продолжать выполнять собственную независимую работу в свободное время, - позволить себе посмотреть, на что же она реально способна.

Встреча с менеджером помогла Саре более четко понять, что ей нужно делать для продвижения в компании. После этого она смогла работать более сосредоточенно и достигать целей, которые ставил ей менеджер. В то же время благодаря коучингу она осознала, что действительно хочет работать над более перспективными проектами. Ей пришло в голову, что она могла бы специализироваться в книжном дизайне. Подруга познакомила ее с издателем, который, взглянув на ее рисунки, предложил ей сделать пробные макеты для книжных суперобложек.

Понять, чего же она на самом деле хочет, было значительным

> шагом вперед для Сары. Это помогло ей стать более реалистичной. Она поняла, что карьера в издательском деле потребует усилий и сопряжена с риском, и решила, что останется на нынешней работе до тех пор, пока не установит контактов и не начнет получать работу в новой области. Но теперь она знала, куда идет.

Сара колебалась между фантазиями и отчаянием. Второй распространенный способ ограничивать себя - сохранять непритязательность. Легко и просто позволить себе лишь мелкие и достижимые мечты, соответственно ограничив свой потенциал. Если ваша следующая цель - большая, более престижная машина или повышение по службе от ассистента менеджера до менеджера, все шансы - за то, что вы ее достигнете, так и не осознав, однако, что вы могли бы достигнуть чего-то большего, лучшего и более удовлетворительного. Новая машина может скрыть от вас тот факт, что в действительности вы хотите более разностороннего и удовлетворяющего стиля жизни. В лучшем случае то слабое чувство разочарования, которое вы ощутите после спада первоначального возбуждения от нового автомобиля, поможет вам осознать, что на карту поставлено нечто большее, чем машина. Правда, привычное мышление может вновь поставить привычные границы вашему потенциалу: не иначе как теперь вам хочется сходить в консерваторию... или взять недельный отпуск для катания на лыжах, чтобы встряхнуться от зимней меланхолии...

Нет никакого сомнения: наши внутренние репрезентации обладают такой мощью, что мы способны привести свои действия в соответствие *со* своими мечтами и воплотить мечты в реальность. Следовательно, если наши мечты ограниченны, то наши достижения - тоже. Мы ограничиваем таким образом свой потенциал.

Из этой дилеммы есть полезные выводы. То, что вам нужно — это извлечь на свет божий свои истинные притязания, которые могут прятаться за текущими желаниями и целями. Иногда желание получить новую машину бывает именно желанием получить новую машину. Но порой предмет наших вожделений символизирует нечто много большее, причем нетрудно бывает разобраться, что именно.

Рол обратился к Венди за коучингом, потому что его девушка требовала от него наконец «остепениться». Он прошел обучение и получил диплом электрика, однако множество раз менял работу, причем нигде не мог остаться надолго. Он сказал, что постоянно искал что-то новое: как только оказывалось, что он освоил ту или иную работу, он чувствовал, что пора двигаться дальше. Ему нравилось возбуждение перемен.

Теперь он хотел отправиться в Австралию. Новый континент, новое полушарие: это действительно что-то! Хотя его девушка готова была отправиться вместе с ним, ее беспокоило, что пройдет несколько месяцев, и он вновь захочет сменить место. Она хотела стабильности, возможности профессиональной карьеры для себя, а в конце концов - семейной жизни и детей.

Венди спросила Пола, что значит для него смена мест.

«Ну, это дает мне разнообразие».

«А что такое для тебя разнообразие?»

«Это значит, что передо мной стоит новый вызов, - испытать себя на чем-то еще».

«А это что значит для тебя?»

«Это показывает мне, что я способен на это».

«А... быть способным на это... - что для тебя?»

«Это доказывает, что мой папа был не прав, когда сказал, что я — ленивый бездельник, из которого никогда ничего не получится».

Пол был сам изумлен собственными словами. Ответы просто «выскакивали», и они быстро привели его от Австралии к важной теме, связанной с его идентичностью. Этот очередной план, подобно столь многим своим предшественникам, был еще одной попыткой доказать собственную ценность перед лицом низкого мнения о нем отца.

В процессе дальнейшего коучинга Пол смог отделить то, что ему нужно было сделать для восстановления самоуважения, от того, что он на самом деле хотел в сферах карьеры и отношений. Кроме того, он начал находить пути к более позитивным отношениям с отцом.

УПРАЖНЕНИЕ: распаковка ваших мечтаний

1. Подумайте о каком-нибудь своем желании и спросите себя: что значит для меня иметь это? Повторяйте вопрос после каждого получаемого ответа до тех пор, пока ответы не перестанут приходить; почти наверняка вы придете к некой цели, которая очень значима для вас.

2. Вновь обратитесь к желаемому: единственный ли это способ достижения глубинной цели? Как еще вы могли бы ее достичь? Зная свою глубинную цель, хотите ли вы теперь удовлетворить исходное желание как таковое?

Распаковав свой список желаний таким образом, вы сможете осознать, чего вы действительно хотите и почему. Вы можете решить, что по-прежнему хотите больший дом, лучшую машину, повышение в должности; но если вы знаете теперь, что эти вещи олицетворяют более глубокие цели, то можете интегрировать эти цели в свои будущие планы. Ясная цель - более достижимая цель. Вы можете обратиться к приведенным ранее условиям хорошей формы, чтобы убедиться, что желаемый вами исход имеет наилучшие шансы воплотиться в реальность.

СТРЕМИТЕСЬ К БОЛЬШЕМУ

Одна из наших тем в этом разделе - важность осознания вами того, чего вы на самом деле хотите, а также не ограничиваете ли вы себя. Для того чтобы проверить последнее, вы можете попробовать захотеть большего. Экспериментально увеличив свои амбиции, вы увидите: действительно вы хотели именно того, о чем исходно думали, или же на самом деле вы стремились к большему. Вы также сможете многое понять о своих бессознательных ограничениях.

Но что значит «большее»? Оно может относиться преимущественно к количеству. Вы хотите зарабатывать на тысячу больше в

год? Или на самом деле вы бы предпочли зарабатывать много, много больше? Тысячи, возможно, достаточно - дополнительный комфорт, меньше проблем в конце месяца. С пятью, десятью или двадцатью тысячами вы могли бы расширить свой бизнес и зажить совершенно иной жизнью. Чего вы на самом деле хотите? Если вы и вправду, по-настоящему хотите еще одну тысячу за год, вы быстро убедитесь в этом. Если же, с другой стороны, вы бессознательно осуществляете цензуру и выпускаете ваши желания в сознание «с купюрами», - что ж, вам важно это знать.

«Большее» также может означать качественно лучшее. «Я хочу проводить больше времени со своей семьей» необязательно подразумевает больше часов перед телевизором или за выполнением домашних дел. Если вы осознали этот факт, то даже пусть в буквальном смысле больше времени с семьей вам «не светит», вы имеете шанс принять решения, которые приведут к перераспределению того времени, которым вы располагаете. Одна знакомая нам пара, которая стремилась «проводить больше времени вместе» осознала, что из того времени, что у них было, целый вечер в неделю уходил на работу по дому. Они решили, что стоит нанять уборщицу, чтобы вернуть в свое распоряжение эти драгоценные часы и счастливо провести их вместе.

«Больше» может также означать, что вместо того, чтобы делать выбор или/или, мы находим способы выбирать и то и другое. Например, та пара, обсудив свое желание проводить больше времени вместе и осознав, что она жертвует совместное время уборке дома, нашла способ иметь и опрятный дом, и больше времени проводить вместе.

Наконец, существует еще один способ проверить, не ограничиваете ли вы себя. Есть два полезных НЛП-вопроса, которые стоит поставить перед собой, если вы чувствуете себя в тупике или в каком-то отношении не реализующим свой потенциал:

1. Что удерживает вас (от достижения этой цели)?

2. Что произошло бы, если бы вы ее достигли?

Опыт нашей работы свидетельствует: люди обычно знают, что их останавливает, но нередко они игнорируют эту причину или даже скрывают ее от самих себя. Эти два вопроса дают нам мощные рычаги, чтобы сдвинуть ситуацию с мертвой точки.

ЧТО ВАС ОСТАНАВЛИВАЕТ?

Иногда препятствие имеет чисто практический характер. В этом случае его обнаружить весьма легко. Рассмотрим для примера две очень разные мечты двух разных людей.

- Я не могу посетить Рим.
- Что тебя останавливает?
- У меня нет денег.
- Я не могу продолжать работу над своим изобретением.
- Что тебя останавливает?
- У меня нет достаточного финансирования.

Даже в этих случаях, определяя преграду, мы получаем возможность вновь начать продвигаться вперед.

Я не могу посетить Рим, потому что мне не хватает для этого денег - пока. Если вы действительно хотите побывать в Риме, вы можете начать думать о том, как отложить необходимые деньги и сколько времени вам для этого понадобится. Добавление простого словечка «пока» открывает путь, который был блокирован, и позволяет вам исследовать способы дальнейшего продвижения.

Я не могу работать над своим изобретением, потому что у меня нет финансовой поддержки - пока. Что нужно вам сделать, чтобы получить ее? Куда вы могли бы за ней обратиться? Кого попросить? Знаете ли вы кого-нибудь, кто мог бы это знать?

Обе проблемы удалось сделать открытыми для обсуждения, взглянув как бы поверх преграды на ситуации, в которых они уже разрешены. Вам предстоит отправиться в Рим. Как вы соберете необходимую сумму? Вы работаете над своим изобретением. Как вам получить необходимую финансовую поддержку?

Может случиться, что, размышляя о проблеме в таком духе, вы придете к еще более смелым вопросам:

- Есть ли у меня какой-нибудь способ отправиться в Рим без денег?
- Возможно ли как-то продолжить работу над изобретением без финансовой поддержки?

Пусть даже ответ будет «Нет». Однако в процессе его получения вы более внимательно рассмотрите свои исходные посылки (визиты в Рим требуют денег; работа над изобретением требует спонсоров). Не исключено, что появятся свежие идеи. Может быть, кто-то будет вам платить за что-то в связи с поездкой в Рим? Не стоит ли подумать о консорциуме с другими изобретателями? А как насчет того, чтобы поделиться или обменяться своими умениями с другими?

Размышления над вопросом «Что останавливает меня?» помогает вам обнаружить также и другой тип блокировки - тот, который каждый из нас может бессознательно выстраивать в намерении оградить себя от каких-либо неприятных последствий.

- Я не могу поехать в Рим.
- Что тебя останавливает?
- Я боюсь, что моя престарелая больная мать умрет в мое отсутствие, и я никогда себе этого не прощу.

Или:

- Я не могу поехать в Рим.
- Что тебя останавливает?
- Если я потрачу на это все мои сбережения, то у меня ничего не останется на критический случай, и мысль об этом вызывает у меня страх.

ЧТО ПРОИЗОЙДЕТ, ЕСЛИ ВЫ ДОСТИГНЕТЕ ЦЕЛИ?

Этот вопрос стоит задать себе даже в том случае, когда вы совершенно не можете уразуметь, почему не делаете то, что «очевидным образом» вам полезно и выгодно. Например, ваши отношения с партнером складываются не слишком хорошо, и друзья уже целую вечность то и дело спрашивают вас: «Почему же в таком

случае ты с ним (с ней) не разойдешься?» Или вы знаете, что вам следует похудеть, вы купили книги про диеты, вступили в клуб худеющих, но при всем этом вы ухитряетесь откладывать начало процесса. Ничто реально вас не останавливает - тот вопрос вы себе уже задавали. Но что-то на самом деле есть, а то бы вы уже начали. Может быть, это «что-то» связано с вашим ожиданием определенных последствий достижения цели.

- Я думаю, нам следует развестись, но я не делаю этого.
- А что может произойти, если вы разведетесь?

Может быть, например, что, хотя ваши отношения не вполне удовлетворительны, вы боитесь снова остаться один (одна), боитесь неопределенностей жизни без партнера, боитесь, что больше никого не найдете и так и останетесь в одиночестве. Чтобы принять решение, вам нужно предвидеть эти возможности и заранее подумать о том, как вы могли бы их контролировать. Задавание вопроса о последствиях поможет вам получить нужную информацию, так что вы сможете защитить себя, продвигаясь тем не менее вперед.

- Я хочу сбросить вес, но, похоже, оттягиваю это.
- Что может произойти, если ты сбросишь вес?

Уменьшение веса улучшит ваш внешний вид и ваше здоровье. Но, возможно, привлечет к вам внимание некоторых «хищных» ребят на работе. Или вызовет ревность у ваших сестер или у вашего партнера. А может быть, вы выросли в семье, где пища была основным вознаграждением, и поныне она есть ваш главный способ вознаграждать себя. Или вам трудно отказаться от деловых ланчей и алкогольных напитков.

Если вы откажетесь от «праздничной» еды, сможете ли вы тем не менее устраивать себе праздники? Размышление над вопросом даст вам информацию, необходимую для того, чтобы вы могли найти альтернативные пути.

Вопросы, о которых шла речь в этой главе, дают нам возможность увидеть основные механизмы, связанные со сдерживанием нами своего потенциала: наши исходные посылки; выводы, еде-

ланные нами из прошлого опыта; последствия, которых мы ожидаем и боимся; тревогу по поводу будущего. Согласно нашему опыту, НЛП дает людям очень полезные способы выявления важных действующих мотивов, а также взращивания собственного потенциала превыше их самых безумных мечтаний.

УПРАЖНЕНИЕ: стремление к своей цели

1. Выберите для рассмотрения какую-нибудь свою цель, к которой вы не продвигаетесь или почти не продвигаетесь. Спросите себя:
   - Что удерживает меня от достижения этой цели?
   - Что может произойти, если я достигну этой цели?
2. Составьте список практических и эмоциональных причин, которые могут мешать вам достигнуть этой цели.
3. Теперь опишите свои чувства и практические результаты, которых вы можете ожидать в случае достижения цели.

Глава 8

ВАШ СТИЛЬ

Есть три ключевых инструмента НЛП, которые могут быть полезны вам для исследования вашего личного стиля, а также оценки его преимуществ и ограничений. Это моделирование, метапрограммы и сенсорная восприимчивость.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Как мы видели в 3-й главе, моделирование воплощает самую суть НЛП, - как по его истории, так и по принципу его действия. Ключевой вопрос моделирования - «Как я/вы/ они делают это?» Чтобы понять свой личный стиль, вы должны моделировать самого (саму) себя, выступая одновременно наблюдателем и хроникером собственного способа действий. Ваша задача состоит в том, чтобы построить описание своего уникального стиля, ибо каждый из нас уникален в своем способе функционирования, как внешнем, так и внутреннем.

УПРАЖНЕНИЕ: ваш уникальный стиль

Опишите себя. Ниже дается ряд незаконченных предложений, которые помогут вам начать эту работу.

- Я по-настоящему хороший...
- Для меня легко...
- Когда передо мной стоит некая задача, мой подход заключается...
- Для меня трудно...
- Мне нравится...
- Я терпеть не могу...
- Меня беспокоит...

- Я не очень хороший...
- Меня хвалили за...

Когда вы начнете строить ваш личностный профиль, вы встретите качества, о которых привыкли думать как о сильных или слабых. Однако отставьте эти оценки в сторону, потому что на самом деле они часто мешают вам.

При поиске информации, нужной вам для построения личностного профиля, вы можете опираться на главу 3. Например:

- Каковы предпочтительные для вас репрезентативные системы?
- Какие субмодальности имеют наибольшее значение для вас?
- Каковы ваши естественные направленности в различных метапрограммах?

Успешные люди знают свой стиль: они опираются на сильные стороны и избегают чрезмерного давления на слабые. По-настоящему успешные люди также стремятся работать над своими слабыми сторонами, нередко давая последним новую рамку, — воспринимая их как сигнал необходимости нового обучения.

Нам иногда приходило в голову, что одно из наследий пуританской этики состоит как раз в противоположном: многие люди считают неправильным использовать свои сильные стороны и избегать слабых зон - как если бы на них лежала моральная ответственность снова и снова пытаться делать трудные для них вещи вместо того, чтобы прилагать свою энергию к чему-либо еще. По-видимому, этому сопутствует преуменьшение значимости того, что человек делает хорошо или с легкостью, как если бы это было нечто менее стоящее. Однако, исследуя людей, проявляющих мастерство в том, что они делают, мы обнаружили, что мастерская работа часто делается без видимых усилий, да и восприниматься может мастером как легкая, пусть даже он напряженно работал для достижения совершенства.

Осознать, что у вас получается хорошо и как именно вы это делаете, — по-настоящему полезно. Осознать, что у вас не столь хорошо — при условии, что обвинительная рамка не используется, — также полезно: это может дать вам информацию, которую вы при желании можете использовать для усиления и обогащения своего

личного стиля. Но, разумеется, у вас нет моральной обязанности это делать.

Обратимся к примерам.

Один из наших друзей - адвокат. Он человек внимательный, щепетильный, скрупулезный. Он хороший адвокат, обаятельный и весьма скромный. Одно из его главных хобби - археология. Она требует немало тщательности, педантичности и организованности. В уик-энды он получает немало наслаждения, используя эти свои естественные таланты вне профессиональных занятий, работая на местных раскопках. Его хобби дает ему заработок и к тому же позволяет по-иному использовать свои сильные качества. Почему бы и нет?

А вот противоположная ситуация. Женщина, которой было за сорок, обратилась к нам за помощью, потому что хотела найти новое направление в жизни. С самого начала своей рабочей карьеры она занималась помощью людям: вначале как сиделка без подготовки, затем, после обучения, - как социальный работник. В то время, когда она начала проходить коучинг у нас, она руководила коллективом сотрудников общежития. Она хорошо находила контакт с молодыми бездомными клиентами, но ей было очень тяжело управлять своей командой. Она с ужасом ожидала предстоящего в уик-энд марафона по построению команды.

Мы помогли ей определить ее личный стиль, в результате чего она поняла: больше всего ей нравится работать один на один с человеком, будь то клиент или сотрудник, для помощи его развитию. Она на самом деле никогда не хотела быть менеджером, хотя оказывалась «естественным выбором» на эту роль: квалифицированная, ясно мыслящая, по-видимому, умеющая ладить с людьми.

Когда Ян попросил ее рассказать, как она чувствует себя, когда ее ругают или обвиняют, она ответила, что эти ситуации заставляют ее «съеживаться внутри, так же как когда моя мама говорила мне, что я никуда не гожусь». Насколько она могла вспомнить, ее мама никогда не хвалила ее, но всегда критико-

вала, указывала на ее беспомощность, недоделки и недостатки. Когда наша клиентка стала взрослой, она поняла, что ее мать была несчастным и, возможно, психологически весьма неуравновешенным человеком, но почему-то осознание этого ей не помогло. В собственной карьере она шла через трудные работы «переднего края», кульминацией в ряду которых явилась теперешняя. Она заявила, что чувствует себя обязанной преодолеть свою робость, научиться переносить конфликты и критику.

Одним из результатов коучинга для этой клиентки было ее новое ощущение того, что она вправе выходить из ситуаций «переднего края», - она больше не чувствовала себя обязанной продолжать подвергаться выговорам, критике и обесцениванию. Она теперь лучше знала и чувствовала свои сильные стороны и решила приняться за поиски новой работы, которая позволила бы ей опираться на свои сильные стороны вместо того, чтобы подвергаться давлению, будучи слабой и уязвимой.

Наиболее важная вещь, которой она научилась, - то, что наш стиль и его использование нами - не вопрос морали: мы имеем выбор. Могла ли она изменить свое самочувствие в командных ситуациях? С применением техник НЛП - безусловно, да. Но для данного человека в данной ситуации более освобождающим, безусловно, было прийти к решению, что она не обязана продолжать испытывать себя. Впоследствии она пришла к нам вновь, уже значительно более довольная жизнью в своей новой роли индивидуального консультанта, и сказала, что теперь готова разбираться со своим прошлым.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТАПРОГРАММ

Однако у каждого из нас бывают ситуации, когда мы понимаем, что наш стиль препятствует нам добиться желаемого. Всякий аиль имеет свои ограничения, поэтому один из ключей к успеху - понять, каким образом ваш стиль связывает вас, а также что вы должны делать, чтобы освободиться от этих ограничений.

Отец Венди говаривал: «Все наши сильные стороны имеют свои слабые стороны». Если перевести это на язык НЛП, то речь идет о метапрограммах, определение которым мы дали в главе 3. Подход или навык, по-настоящему полезный в одной ситуации, может быть совершенно не к месту в другой. Инженер, отлично справляющийся с работой, которая требует внимания к мелким деталям, может испытать трудности, когда от него потребуется более глобальный взгляд на вещи. С позиции метапрограмм мы можем сказать, что для него естественно работать с малыми категориями. В каких-то обстоятельствах это может ограничивать его. Многие помогающие специалисты обычно выдвигают нужды других на первый план, игнорируя собственные. Зачастую это приводит к перегрузке и истощению, а порой к подавленной обиде, к косвенным формам самовознаграждения и насыщения, например, через переедание. Благодаря выраженности у них того, что в терминах метапрограмм называется сфокусированностью на других, они особенно хороши в своем деле, но вследствие этого же они подвержены «сгоранию», и в конечном счете им это грозит разрушением профессиональных навыков. Данная метапрограмма, так же как остальные, описанные в главе 3, имеет сильные и слабые стороны. Спросите себя, каковы ваши метапрограммные предпочтения и, соответственно, каковы ваши сильные и слабые стороны?

Осознание ограничений, связанных с вашими сильными сторонами, ставит вас в благоприятную позицию для размышлений о том, что вы хотели бы изменить и чему научиться. Чтобы держать под контролем свои ограничения, вы должны больше осознавать происходящее в текущий момент, учитывать обратную связь, а также экспериментировать. Пусть метапрограммы закреплены привычкой, но они не являются абсолютно неизменными. Осознание своего привычного функционирования — первый шаг к повышению возможности выбора и собственной гибкости.

Пусть, например, вы из тех, кто склонен фокусироваться на других. Тогда вы могли бы поэкспериментировать с рядом возможных стратегий изменения.

- Спросите себя, есть ли какие-то обстоятельства, в которых вы в большей мере способны думать о своих нуждах и правах, чем обычно.
- Подумайте, нет ли каких-либо конкретных триггеров, побуждающих вас как бы отставлять себя в сторону. Это может быть, например, форма, в которой выражено требование или инструкция; тон голоса, которым вас просят сделать что-либо; наконец, ваши представления или фантазии о том, что будет, если вы скажете «Нет».
- Вспомните прошлые сюжеты: вообразите, как могли бы сложиться обстоятельства, если бы вы в большей мере учитывали собственные нужды.
- Вспоминая прошлые сюжеты, найдите в них моменты, когда вы могли бы сделать иной выбор, больше позаботившись о себе; вообразите различные способы, которыми вы могли бы сделать это.
- Представьте ситуации, которых можно ожидать в ближайшем будущем, и мысленно проиграйте различные возможные поведенческие сценарии для них со спектром разных реакций, основанных на большем учете собственных интересов.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕНСОРНОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ

Одна из постоянных тем НЛП - важность обращения внимания на происходящее внутри и вовне нас. В НЛП это называется сенсорной восприимчивостью. Данное свойство является важным, поскольку вы способны действовать целенаправленно и эффективно лишь тогда, когда обладаете точной, подробной информацией, основанной на актуальном опыте. Имея такую информацию, вам много легче осуществить любые нужные вам изменения.

Можно развивать восприимчивость наших органов чувств по отношению как к внешним, так и к внутренним событиям. Все мы привычно быстро и точно судим о себе и других, зачастую на основе

бессознательно переработанной информации. Изменение угла поворота головы другого, мельчайшая перемена в выражении или цвете лица, темп ходьбы, положение плеч, модуляции голоса - все это эффективные источники информации.

Один из способов развития навыков сенсорной восприимчивости - внимательное отношение к имеющейся информации и осознанный поиск дополнительной информации. Это делается примерно так же, как осознание и использование стиля. Если вы обращаете внимание на то, как действуете в данный момент, будь то в собственной голове или во внешнем мире, то это дает вам существенную информацию, которая поможет вам делать больше из того, что вы делаете эффективно, и даже улучшить это. Она также поможет вам изменить свои действия, которые не столь хороши, определив те минимальные и наиболее легкие изменения, с которых начнется улучшение.

Одно из великих открытий НЛП - открытие того, что изменение может быть легким. НЛП не согласно с тем, что «Без труда не выловишь и рыбку из пруда». К изменению нужно приложить руку, но процесс этот зачастую бывает удивительно легким, подобным перемещению тяжелого камня без всяких усилий с помощью рычага, имеющего плечо правильной длины. Стоит вам перестать думать о себе, своем потенциале и своих способах функционирования как о чем-то фиксированном, стоит начать относиться ко всему этому как к процессам, - как изменение становится всего лишь очередной производимой вами корректировкой. Чем больше вы осознаете тонкие особенности своего актуального стиля, тем легче вам становится тонко адаптировать его.

Глава 9
ВАШ ЛИЧНЫЙ БАЛАНС

КОЛЕСО ЖИЗНИ

Оценив соотношение различных видов активности в вашей теперешней жизни, вы получаете возможность решить, то ли это, чего вы хотите в настоящее время, и во что это может вылиться со временем.

В НЛП-коучинге мы часто используем упражнение, которое называем «Колесо жизни». Это прекрасный способ посмотреть на ситуацию в целом и подумать о том, насколько вы удовлетворены различными сферами вашей жизни. Вы можете использовать любые категории, но, по нашему опыту, те, которые будут приведены здесь, позволяют составить достаточно точную картину вашей текущей ситуации. Ниже описывается, как вы можете построить свое колесо жизни.

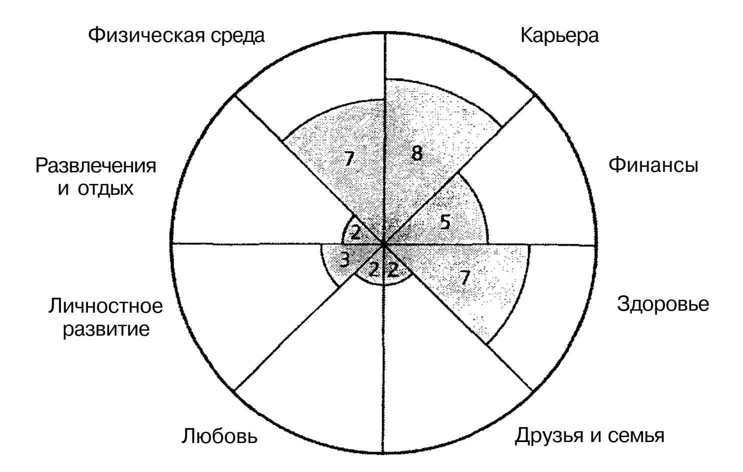
УПРАЖНЕНИЕ: колесо жизни

Пусть центру колеса соответствует 0, его границе - 10; для каждой категории прочертите соответствующий кусок окружности на расстоянии от центра, отражающем уровень вашей удовлетворенности данной областью жизни в данный момент.

КОЛЕСО ЖИЗНИ

В идеальном мире равновесие и полнота жизни могли бы, наверное, присутствовать одновременно - несомненно, там у вас были бы сплошные десятки во всех сегментах. Но реальность не такова. Имейте в виду: то, что вам нужно изобразить, не желаемая ситуация, а графическое представление вашей реальности, как вы ее себе представляете, в данный момент вашей жизни.

Например, колесо жизни одного клиента выглядело так...



Другие видели его как очень успешного человека, однако он не был счастлив в своей жизни. И, как только колесо было нарисовано, оказалось нетрудно увидеть причину. Он сам сразу же понял, что ему нужно делать. Когда он и его коучер начали уделять некоторое внимание его личной жизни, этот клиент очень быстро начал чувствовать себя много лучше. Быть вне своего баланса - значит быть в разладе с собой. Поэтому, например, переход со 2-го на 4-й в любой области неизменно приводит к непропорционально большому возрастанию общего уровня удовлетворенности и общего ощущения благополучия.

ИЗМЕНЕНИЕ ВАШЕГО ЖИЗНЕННОГО БАЛАНСА

Это очень просто. Нужно только задать себе некоторые очень определенные вопросы и затем рискнуть воплотить ответы в жизнь.

1. Спросите себя: «Чего я хочу?»

2. Теперь проверьте полученный ответ, спросив себя: «Чего я хочу *на самом деле?»* Нередко ответ меняется - иногда немного, иногда значительно. Например, на первый вопрос человек может ответить себе: «Я хочу продвижения в карьере». Однако, спросив себя, чего он хочет на самом деле, он выясняет: «Чего я на самом деле хочу, так это выбраться из рутины, в которой я увяз, и иметь более интересную работу». Получить повышение - не единственный путь к этому, так что вы можете обнаружить больше возможностей, чем вы думали.

3. Спросите себя: «Чему в своей жизни я в данный момент не уделяю внимания? Чем излишне пренебрегаю?» Если оказывается, что ответ на вопрос о своих желаниях зависит от ответа на этот вопрос, это значит, что нужно внести определенные изменения или модифицировать исходную цель. Пусть, например, вы решили, что хотите иметь больше свободного времени, а при этом у вас есть давняя привычка хвататься за новые проекты, поскольку вас волнуют открывающиеся благодаря им возможности. Можно сказать, что вы не уделяете достаточно внимания последствиям данного поведения. Вы упорно не даете себе получить то, что, как вы решили, вы хотите. Интересно, как это получается?

4. Спросите себя: «Какой наиболее легкий шаг в желаемом мной направлении я могу предпринять сейчас, сегодня или на этой неделе?» Получив ответ, договоритесь с собой, что вы сделаете это. Если ведете дневник, запишите принятое решение туда. Если используете списки, занесите его в список дел, подлежащих выполнению. Если вы из тех, кому нравится тихо сидеть и воображать, как все будет, вообразите, как и когда вы осуществите этот шаг. Если в результате вы начнете обнаруживать причины, почему его делать не следует, подумайте о том, какой полезной для вас цели служат ваши возражения. Эта информация вам нужна для того, чтобы вы могли отличать цель от возможных путей ее достижения. Если первый пришедший вам в голову путь вызывает у вас возражения, - что ж, будьте гибки и придумайте другую дорогу к той же цели.

Если шаг, который вы выбрали, должен совершаться неоднократно, вообразите себе ближайшие несколько раз, когда вы будете делать его. Каково будет вам, когда вы поймете, что он становится привычным и его эффекты накапливаются? Как вы будете чувствовать себя через неделю? Через месяц? Через год? Через пять лет, в течение которых этот шаг безо всяких усилий с вашей стороны будет частью вашего образа действий? Вообразите себе, что вы будете чувствовать в конце недели, месяца, шести месяцев, пяти лет, оценивая произошедшие изменения.

5. Договоритесь с собой о том, чтобы время от времени пересматривать свой личный баланс независимо от того, есть ли побуждающая к этому обратная связь. Может быть, вы захотите делать это каждый месяц, или каждые шесть месяцев, или ежегодно в один и тот же день (ваш день рождения? 1 января?). Регулярные пересмотры положения дел помогают сформировать хорошую привычку: сверяться с собой. Чем более вы готовы это делать, тем больше информации доступно вам. Разумеется, эта привычка формируется и становится все более эффективной по мере ее повторения.

ЭФФЕКТ ПОВТОРЕНИЯ ПАТТЕРНОВ

Один важный факт, который зачастую игнорируют, состоит в том, что эффекты наших действий накапливаются со временем. Полезно помнить это.

Несколько лет назад умер один мужчина. Много лет он работал в горной местности в Шотландии, каждый день проходил несколько миль на работу и с работы. В юности он заинтересовался деревьями, начал коллекционировать и высаживать саженцы. Ежедневно, проходя по голому склону холма по дороге на работу, он сажал дерево. К моменту своей смерти он успел посадить целый лес.

Один молодой парень начал курить к тот день, когда друзья предложили ему сигарету. Это произошло около школы за велосипедным сараем. Он сразу почувствовал себя очень взрос-

лым, хотя вкус ему не понравился. Постепенно он привык к нему, и вместо одной сигареты, иногда выкуриваемой в компании друзей, он стал курить по несколько штук в день. С годами он курил все больше: пачка в день, затем две - и еще больше под влиянием стресса. К тому времени, когда он перевалил за пятьдесят лет, он достиг трех пачек в день и стал ощущать симптомы, которые заставили его подумать о раке легких. Как это получилось?

Всякий паттерн — это повторение, может быть, сотни или даже тысячи раз, определенного поведения или поведенческой последовательности. Всякое изменение в этом паттерне может само по себе стать паттерном, если оно тоже будет повторяться. То, что повторяется один раз каждый день, через много дней становится привычкой. Делая что-то всего один раз в день, вы можете создать хорошую привычку.

РЕВИЗИЯ ВАШИХ ПАТТЕРНОВ

События, которые повторяются, приводят к более серьезным результатам, чем каждое отдельное событие. То же самое можно сказать о повторении непроисходящих событий. Некоторые люди откладывают праздники и удовольствия на потом - когда будет время, когда будет больше денег, когда вырастут дети, когда начнется пенсия. Эти люди не осознают одну вещь: они создают у себя привычку не позволять себе праздников и удовольствий. Они могут просто не заметить поворотный пункт своей жизни. В конце концов они, может быть, уже больше не знают, как праздновать и радоваться.

Чтобы сохранять баланс в своей жизни, вам нужно, с одной стороны, пересматривать текущее соотношение ваших жизненных занятий, с другой — думать о долговременных последствиях, которые возникнут, если вы его не измените.

Глава 10

ВАШ МИР

Вы — живая система в мире систем.

Джозеф О'Коннор и Ян Макдермог,
Системное мышление

НЛП работает столь эффективно, среди прочего, потому, что признает: ничто не происходит изолированно. Каждая мысль оказывает влияние - на чувства, на другие мысли, на телесные процессы, на действия во внешнем мире и, возможно, на других людей. Каждый человек - это созвездие взаимосвязанных систем; кроме того, каждый человек включен во многие системы внешнего мира: семью, работу, дружеские связи, культуру и субкультуру, национальность и так далее. Поэтому мы хотим сейчас взглянуть на различные аспекты вашего мира с этой более системной точки зрения.

ВЫ И ВАШ ВНУТРЕННИЙ МИР

Саймон - студент. Он растянул лодыжку, играя в мяч: ничего серьезного, но доктор сказал ему, что если он хочет получить удовольствие от своих каникул в Испании на следующей неделе, то он должен ближайшие несколько дней как можно больше держать ее в покое. Саймон огорчен, но день или два он ухитряется выполнять предписание врача. Затем наступает уик-энд. Саймон приглашен на день рождения - на празднование 21 -летия. Конечно же, он не может пропустить это...
Благодаря отчасти приподнятому настроению, а отчасти алкоголю Саймон почти не чувствует свою лодыжку в течение вечеринки, которая продолжается большую часть ночи. Он даже немного потанцевал. На следующий день он просыпается не только с ожидаемым похмельем, но также с лодыжкой, которая распухла и по-настоящему болит. Покой уже, по-видимому, не

помогает. Вскоре Саймон вновь у врача. Он выясняет, что выздоровление потребует месяцев. Каникулы в Испании становятся весьма шаткой перспективой *в* буквальном смысле.

Почему состояние лодыжки Саймона так ухудшилось? За ночь тело проделывает большую восстановительную работу. Когда вы спите, ваша иммунная система бурно функционирует. (Поэтому так полезно спать, когда болеешь.) Саймон усугубил проблему тем, что наступал на больную ногу и не только не создал для своего тела условия, необходимые ему для восстановительных процессов, но дал ему добавочную нагрузку в виде активности и алкоголя.

Тара начала бегать и присоединилась к местному оздоровительному клубу. Она считала себя не более чем любителем и потому была изумлена, обнаружив, что не отстает от самых ревностных бегунов, с которыми вместе тренировалась. Она позволила уговорить себя войти во второй состав команды клуба на местных соревнованиях. Она стала усиленно тренироваться, и в результате ко дню соревнований оказалась в полном изнеможении: сил на последний спринт уже не было.

То, что прежде было развлечением, стало серьезным делом: она ощущала, что, как член клубной команды, ради своих товарищей просто обязана бегать хорошо. В конце концов она впала в тревогу и стала стараться слишком сильно. Изменение позиции Тары означало, что она по-другому теперь взаимодействовала с другими членами команды и невольно работала против себя. К счастью, у команды оказался хороший тренер, который поработал с Тарой для восстановления ее уверенности. Он стал помогать ей в развитии ее природных способностей, подобрав подходящую программу тренировок. Но, прежде чем приступить к этому, он удостоверился, что Тара перестала чувствовать себя обязанной соответствовать ожиданиям других.

И Саймон, и Тара создали себе излишние трудности из-за того, что не смогли посмотреть на свое поведение как на часть большей системы. Что касается Саймона, то он продолжал жить так, словно

ничего не произошло, вплоть до утра после вечеринки, когда он вдруг обнаружил, что его мир серьезно изменился. Тара также перегрузила себя из-за того, что внутренне стала по-другому взаимодействовать со своим новым местным клубом. Когда она изменила свою позицию в этом новом мире, ее успехи резко возросли.

ВЫ И ВАШ ВНЕШНИЙ МИР

Понимание того, как именно мы создаем свой мир и составляющие его системы, может быть очень ресурсным для нас. Оказывается, что наше влияние в нем резко возрастает.

> Двое коллег, работавших в одном офисе, подружились. Они представили друг друга своим партнерам и стали регулярно встречаться все вместе вне работы. Когда со временем у каждой пары появились дети, они стали обмениваться нянями и вместе выезжать на природу. Обе пары думали друг о друге как о ближайших друзьях. Прошли еще годы, и фирма открыла новое отделение в нескольких сотнях миль от этого города. Одному из мужчин предложили хорошее повышение при условии, что он туда переедет, и он после некоторых раздумий согласился. Он переехал с семьей на новое место, но они договорились со второй семьей, что будут поддерживать контакты через телефонные звонки и визиты на уик-энды. Так и было вначале, но постепенно общение становилось все менее и менее частым, в конце концов сведясь к поздравительным открыткам на Рождество и дни рождения. Как так получилось?

Ответ вновь обнаруживается в системной области. Ни одна из пар не сознавала, что их дружба была порождена и поддерживалась преимущественно обстоятельствами, а не глубинной близостью. Общность интересов обусловливалась работой, сотрудничеством мужей, совместным времяпровождением; семьи также сохраняли общность интересов. Но когда регулярные контакты, которые были связаны с работой и житьем по соседству, прекратились, оказалось, что каждая пара предпочла общаться с кем-то, физически

находящимся ближе. Все это означает вовсе не то, что их дружба была некрепкой, а что ее базис ускользал от их внимания.

Когда меняется какой-либо элемент системы, другие ее элементы меняются тоже. Одна из пар отдала себе отчет в происходящем отдалении и в том, что это результат скорее обстоятельств, чем изменения отношения. В результате она взяла на себя инициативу восстановления контакта. Они договорились дважды в год проводить время вместе на уик-эндах в Лондоне без детей. Так открылась новая страница их дружбы.

В противоположность этим супругам Гарри, молодой человек, который в течение года после окончания университета работал в крупной страховой компании, казалось, интуитивно понимал, каким образом можно оставаться связанным с системой, будучи физически от нее на расстоянии. Гарри решил, что если он хочет увидеть мир, то должен заняться этим сейчас. У него были родственники в Австралии, у которых он провел шесть месяцев, изучая страну. Следующие шесть месяцев были посвящены кругосветному путешествию. Однако он полагал, что разумно будет позаботиться о том, чтобы у него была работа, когда он вернется, и наилучший способ для этого - поддерживать свои рабочие контакты. Поэтому, находясь далеко, он не забывал отправлять на свою прежнюю работу послания по электронной почте. Кроме того, во время пребывания в Австралии он выполнял кое-какую работу в местных страховых компаниях, чтобы не отставать отдела. Его бывший менеджер накануне его возвращения сообщил ему, что открывается вакансия. Так что Гарри смог претендовать на нее, и благодаря как своему послужному списку, так и опыту, приобретенному за границей, он был принят.

Гарри понимал, что за год работы он стал частью рабочей системы, и предполагал, что ему нужно сохранять связь с этой системой, если он хочет вернуться на старое рабочее место, хотя бы временно. Он решил поддерживать эту связь преимущественно неформальным образом, но в то же время поста-

рался обеспечить себе новый существенный профессиональный опыт, который дал ему хорошие перспективы для возвращения на работу.

УПРАЖНЕНИЕ: как вы организовали свой мир

1. Вспомните о чем-то в прошлом, что произошло не так, как вы хотели или ожидали.
2. Подумайте о том, что произошло, с позиции различных вовлеченных систем - внешних, таких, как семья, друзья и коллеги, и внутренних, таких, как здоровье и душевное состояние.
3. Как эти различные системы взаимодействуют и влияют друг на друга? При учете всех этих взаимодействий, как вы могли бы вести себя по-другому, если бы такая ситуация повторилась в будущем?

УЧИТЕСЬ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ

Осознание происходящего как во внутреннем, так и во внешнем мире позволит вам функционировать значительно более эффективно. Множество людей научилось не принимать во внимание внутренние сигналы, однако это один из наиболее важных и точных доступных нам источников информации. Игнорируя «ощущение», что в знакомой ситуации нечто стало по-другому, или что вы не совсем комфортно чувствуете себя с новым знакомым, или смутное нежелание сказать «да» в ответ на некое требование или предложение, вы, возможно, наносите себе ущерб.

Золотое правило заключается в том, чтобы обращать внимание на свои характерные особенности. Когда вы приобретете привычку к этому, вы обнаружите, что все легче начинаете понимать основания, лежащие за вашими чувствами. Однако вначале вам придется делать паузу перед тем, как отреагировать на что-либо, чтобы успеть «перевести» свои чувства на язык, понятный для сознательно-

го ума. И вам много легче донести до кого-либо свое решение, когда вы можете выразить его мотивы в словах!

Когда мы привыкаем «настраиваться» на наши собственные реакции, мы осознаем, какая богатая информация имеется в нашем распоряжении. Вы убедитесь, что при развитии своих навыков вам полезно обращать внимание на характерные особенности своего функционирования. У нас есть три вопроса для вас, которые помогут вам начать:

1. К чему вы склонны: «видеть картинки в голове», или «слышать, как оно есть», или «чувствовать, в чем дело»? Предпочитаете ли вы одну репрезентативную систему во всех случаях жизни или, например, *слышите,* как вас отчитывают или «опускают», но видите себя делающим что-то *хорошо?* Правильных и неправильных вариантов не существует, но, когда вы хотите восстановить свою уверенность в себе после того, как кто-то принизил вас, вам полезно знать наиболее эффективный для вас путь. Вам может понадобиться поэкспериментировать — например, чтобы выяснить, следует ли прежде всего произвести изменения во внутренней критике в собственный адрес или же эффективнее будет заняться усилением картин успеха, которые вы просматриваете своим внутренним взором. А может быть, вам полезно сочетание того и другого: «видео с поддерживающим текстом».

2. Какого рода процессы и последовательности приводят вас к хорошим чувствам, а какие — к плохим? НЛП показало, что внутренние и внешние последовательности могут иметь огромное влияние. Если, например, вы делаете ошибку, незамедлительно обругиваете себя и затем чувствуете себя плохо (действие, внутренний диалог, неприятное кинестетическое ощущение), вы можете изменить ситуацию: а) во внутреннем диалоге оказывая себе поддержку; б) добавляя образ себя, исправляющего ошибку. И то и другое приведут к изменению последовательности и к иным итоговым чувствам.

3. Что вы знаете о своем внутреннем диалоге? Он часто имеет очень большое влияние. Может быть весьма полезным улавливать

внутренние замечания и комментарии, звучащие в вашей голове, и спрашивать себя, откуда исходят эти внутренние «голоса»:

- Как вы чувствуете себя с этим голосом?
- Голоса каких других людей участвуют в ваших диалогах?
- Воспроизводят ли ваши внутренние комментарии нечто, действительно сказанное в прошлом?
- Представляют ли они собой вашу фантазию по поводу того, что мог бы сказать некто, если бы он был здесь сейчас?
- Не хотите ли вы что-то изменить?

Собранная вами в процессе подобного личного «расследования» информация вкупе с подходящими техниками НЛП дает вам огромный материал для работы. Это ваш персональный ресурс для осуществления трансформаций, для достижения того, чего вы на самом деле хотите.

Глава 11

ВЫ САМИ

Главный фактор, влияющий на вашу способность достигать желаемого, - это вы сами. Может показаться, что необходимы подходящие внешние обстоятельства. Однако даже когда обстоятельства благоприятны, вы сможете использовать их лишь в том случае, если находитесь в правильном психологическом состоянии.

С тех пор как Гарри окончил школу, он стал государственным чиновником, делая скромную карьеру в низших звеньях служебной лестницы. Нельзя сказать, чтобы он был особенно увлечен своей работой. Однако она давала приличный доход, который позволял оплачивать счета и содержать семью. Жена Гарри тоже работала, но неполный рабочий день. Его хобби была резьба по дереву. Он с удовольствием изготавливал шкатулки и стулья.

Когда Гарри исполнилось сорок пять лет, его менеджер сообщил ему, что его отдел скоро переедет в новое помещение вне города. Перед Гарри встал выбор: остаться на работе и тоже переехать или принять скромное выходное пособие. Что делать? Они с женой обсудили ситуацию. Они тревожились по поводу будущего, опасаясь, что Гарри не сможет найти другую работу на полный рабочий день, что на время поисков пособия им не хватит. Прежде Гарри никогда не приходилось рекламировать себя, и он совершенно не был уверен, что сумеет создать собственное дело, которое было бы ему интересно, - по реставрации мебели. Он разрывался между осторожностью и желанием поменять профессию и поэтому решил обратиться за помощью. Он записался на прием к коучеру.

С помощью коучера Гарри понял, что обладает многими необходимыми качествами. У него были искусные руки и значи-

тельный опыт работы с мебелью. Люди доверяли ему и хорошо к нему относились. Он умел составлять бюджет и обращаться с деньгами. Гарри решил узнать по поводу курсов, которые помогли бы ему начать бизнес. Наконец он решил пойти на риск - с некоторой тревогой, однако теперь уже с большой уверенностью, потому что оценил свои личные преимущества и знал, что семья поддерживает его. Его бизнес развивался медленно, но он развивался. Клиенты рекомендовали Гарри своим друзьям, и он становился все более известен в своей области. Несколько лет спустя он твердо знал, что сделал правильный выбор. Однако жена напоминала ему, что это решение оказалось правильным лишь потому, что он правильно к нему подошел.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В СЕБЯ

Гарри в буквальном смысле сделал инвестиции в себя. Пожалуй, это самое главное, что мы можем сделать, причем на любом уровне. Многие люди научились ставить на первое место других и их нужды, а себе уделять лишь оставшееся внимание. Наш опыт в коучинге и тренингах свидетельствует о том, что нужна другая постановка вопроса. Лишь в том случае, если мы адекватно заботимся о себе, у нас есть достаточно ресурсов для заботы о других. Вы не уедете далеко без бензина, и если тронетесь в путь с малым его количеством, то можете застрять на полпути.

Инвестирование в себя может осуществляться многими способами и на многих уровнях. Подумайте о том, насколько вы инвестируете в себя следующими способами.

- Собственное время.
- Расслабление.
- Новые стимулы.
- Подарки и праздники.
- Развлечения.
- Активность в свободное время.
- Приятные занятия.
- Проведение времени с людьми, с которыми вам хорошо.
- Похвалы себе.

- Понимание своей уникальности.
- Расходование денег на себя таким образом, чтобы это улучшало вашу жизнь, ваши умения, ваши возможности.
- Уважительное отношение к своим нуждам.

Еще один способ инвестировать в себя - обзавестись коучером. Но также неплохо, чтобы вы могли быть собственным коучером. Насколько хороши вы в качестве коучера для самого себя?

Давайте еще раз перечислим то, что включает в себя коучинг.

- Стремление к сотрудничеству.
- Четкие представления о последствиях.
- Систематические усилия, а также систематические проверки того, остаемся ли мы на пути к оговоренным целям.
- Регулярные контакты (личные, по телефону или с помощью компьютера).
- Отказ от оценок гипа хорошо/плохо или успех/неудача.
- Позиция, характеризуемая любопытством и установкой на сознавание происходящего.

Чем в большей мере ваша позиция по отношению к себе и ваше обращение с собой согласуются с этими условиями коучинга, тем лучшим коучером вы можете быть как для себя, так и для кого-либо другого.

Самокоучинг

Чтобы быть более эффективным коучером для себя, попытайтесь ответить на следующие вопросы:

- Что вы лучше всего делаете для себя? Как вы это делаете?
- В чем у вас меньше всего практического опыта?
- Каким мог бы быть первый шаг к получению этого опыта?
- Какое первое улучшение в процессе вашего самокоучинга вы могли бы затем осуществить?
- Что вы могли бы сделать после этого?

УСТАНОВЛЕНИЕ РАППОРТА С СОБОЙ

Большинству людей не приходит в голову, что нужно специально устанавливать контакт также с собой, а не только с другими людьми. Если контакт есть, то вы имеете больше влияния и можете вносить предложения, которые с большей вероятностью будут приняты. В отношении других людей это верно, но верно также и в отношении вас сам (ого, ой). Если вы хотите помогать себе более эффективно, вам нужно использовать этот подход в отношениях также и с собой.

Установление раппорта с собой мало отличается от установления раппорта с кем-либо еще. Оно требует тщательного внимания и искреннего уважения на глубоком уровне. Нередко люди действуют и реагируют таким образом, что это подрывает их уважение к самим себе. Иногда, например, они, вместо того, чтобы критически отнестись к определенной форме поведения, выносят отрицательное суждение о себе в целом.

Согласно НЛП, когда один человек устанавливает раппорт с другим, ему нужно начинать «оттуда, где находится другой». Именно таким образом это происходит естественным образом и именно так должно делаться тогда, когда происходит целенаправленно. Это означает признание позиции и ценностей другого человека и проявление этого признания как на вербальном, так и на невербальном уровне. Это означает также признание собственных состояния и позиции в данный момент вместо того, чтобы выносить оценки или незамедлительно предлагать шаги к изменению.

Ровно то же самое можно сказать по поводу установления раппорта с собой. Начинайте оттуда, где вы находитесь, - образно говоря, со всех своих бородавок: что вам не нужно делать, так это вид, что все в вас чудесно, великолепно и замечательно. Раппорт разрушается нереалистичной похвалой в той же мере, как и необузданной критикой или оголтелыми «должен» и «обязан». Мы знаем, что несовершенны, но мы нуждаемся в напоминаниях о том, что делаем лучшее, на что способны.

НЛП не оставляет сомнений в следующем: по-настоящему помогают другим те, кто исходит из этой уважительной посылки:

другой делает лучшее, на что способен. В равной мере это относится и к самокоучингу. Не исключено, что наше «лучшее» может быть еще более улучшено, если только мы узнаем, как. Даже когда все хорошо, вам важно сохранять эти уважительные, осмысленные, поддерживающие отношения с самим собой.

ПРИЗНАНИЕ ЗАСЛУГ РАЗЛИЧНЫХ СОБСТВЕННЫХ ЧАСТЕЙ

Не используете ли вы иногда фразы типа «Часть меня хочет этого, а другая моя часть хочет другого»? Подобные переживания очень распространены и говорят о некотором недостатке внутреннего раппорта. В более резких формах они могут отражать конфликт между различными вашими ценностями, целями и интересами.

В конечном счете каждый из нас нуждается в каких-то способах достижения внутренней гармонии. Свою способность внутреннего взаимодействия с собой мы можем уважительно применить для того, чтобы исследовать, чего хочет каждая часть, чтобы проследить истоки этих желаний вплоть до их глубочайшей направленности, и дать каждой своей части понять, что мы признаем ее ценность, выраженную в ее стараниях сделать что-то важное для нас. Если вы реально проделаете подобную работу, то вас изумит количество полученной вами информации - отчасти в словах, отчасти в образах и ощущениях.

Одна из этих имеющих наилучшие намерения частей - та, которую Голуэй называет «второе я» и которая, по его мнению, так же как и по мнению создателей НЛП, играет крайне важную роль в нашем внутреннем диалоге. Этот внутренний голос говорит нам, как мы должны действовать и как не должны; он увещевает и иногда запугивает нас. Но и он, на свой лад, старается сделать для нас лучшее, что может. Нам нужно установить раппорт с этим моралистическим, оценивающим голосом так же, как и с любой другой своей частью: нужно понять, к чему она стремится. Зачастую оказывается, что ее цель - уберечь нас от неприятностей, трудностей, неудач или страданий. Но не следует останавливаться, когда

мы поймем что-то подобное. Иногда нам нужно вступить в дискуссию с этим голосом — вести с ним диалог, а не просто послушно капитулировать; иногда — исследовать другие пути достижения тех же целей; иногда - лишь вновь сфокусировать свое сознание на реально происходящем, потому что оно может значительно отличаться от картины, которой опасается или которую предвидит этот голос. Взаимодействие с этим голосом является важной частью развития в себе эффективной роли собственного коучера.

Когда в следующий раз вы, настроившись на свой внутренний диалог, обнаружите, что весьма сурово обходитесь с собой, обратите внимание на то, что говорится, а затем отступите в сторону и оцените услышанное: является ли оно разумным, полезным, правдоподобным? Нередко изменения интонации и громкости внутреннего диалога бывает достаточно, чтобы мы смогли извлечь пользу из сказанного, уже не чувствуя себя при этом никудышными. Вы можете производить столько изменений в субмодальностях звучания этого голоса, сколько пожелаете, - до тех пор, пока не почувствуете больше мира с самим собой. Говоря словами одного клиента, «Мой бывший враг стал моим союзником».

ЧАСТЬ 5

Секреты успеха

Введение

НЛП помогает вам понять, что именно «работает» для вас и как оно работает. В данной части книги мы собираемся показать, каким образом НЛП может помочь вам в некоторых ключевых областях вашей жизни: самооценки, отношений, интеллектуальных сил, здоровья, богатства и счастья, в работе и достижении полноты духовной жизни. В каждой главе описываются четыре главных ноу-хау. Например, моделирование людей с высокой самооценкой показывает, что для них систематически свойственны четыре вещи: они имеют сильное чувство «я», нравятся себе, способны управлять своими состояниями и обладают ощущением смысла. Поэтому в главе, посвященной самооценке, мы исследуем, что все это означает на практике, а также показываем вам пути использования вашего знания НЛП и его определенных техник для помощи себе.

Тот же подход мы применяем в отношении каждой из остальных ключевых областей жизни. Хотите ли вы улучшить ситуацию в какой-либо одной из этих областей или же сделать обзор всего колеса своей жизни — в любом случае вы найдете в НЛП много способов как для изменения ситуации к лучшему, так и для раскрытия уже имеющихся у вас рецептов успеха, которые вы затем сможете уверенно использовать вновь и вновь.

Глава 1 2

САМООЦЕНКА

Самооценка — существенная вещь. Это нечто большее, чем уверенность в себе. Само слово «оценка» говорит нам о том, почему обозначаемое им понятие так важно: этимологически это слово происходит от латинского *aestimare,* что означает «возлагать ценность». [По-английски уважение — *esteem,* оценивать — *estimate.* - *Прим. пер.}*

Тот же корень имеет слово «оценивать». Таким образом, самооценка есть в буквальном смысле та ценность, которую мы видим в себе.

Из чего состоит самооценка? Люди с высокой самооценкой обладают сильным чувством своего «я»; они нравятся себе; они способны осознавать и контролировать свои внутренние состояния; наконец, они обладают четким ощущением смысла. Никто не получает эти вещи при рождении от феи. Мы далее используем вы - ражение «ноу-хау» для того, чтобы акцентировать одну из основных предпосылок НЛП: если кто-то может делать нечто, вы можете этому научиться. Именно об этом идет речь в данном разделе: мы показываем, что именно свойственно людям с высокой самооценкой, причем разделяем эти свойства на четкие и доступные элементы. Так что вы сможете непосредственно начать учиться обладанию этими свойствами.

В совокупности четыре ключевых ноу-хау, которые мы здесь рассмотрим, позволяют любому человеку повысить свою самооценку.

КАК УКРЕПИТЬ СВОЕ ЧУВСТВО «Я»

Некоторые люди из тех, кто обращается за коучингом, говорят, что им не хватает уверенности в себе. Как мы уже говорили, само оценка связана с тем, насколько мы ценим себя; что касается уве

рениости в себе, то она относится к действиям. Уверенность в себе означает, что мы доверяем себе. Это подразумевает некую проблему или задачу, при решении которой мы себе доверяем. Можно сказать более конкретно: уверенность подразумевает некий род компетентности. Мы можем быть уверены в своей способности делать нечто, вести себя определенным образом в определенной ситуации, справиться с определенной задачей.

Наш опыт свидетельствует о том, что трудно иметь уверенность в себе, не имея достаточно высокой самооценки.

> Джо - преподавательница, чьи способности быстро увидел заведующий ее кафедрой. Яркая, талантливая и трудолюбивая, она прекрасно ладила с детьми, ясно и интересно подавала учебный материал. В общем, ценное приобретение для кафедры. По прошествии года заведующий рекомендовал ее для повышения. Она получила некоторые новые обязанности вместе с небольшим повышением жалованья. Через несколько лет в соседней школе освободилась должность заведующего кафедрой, и собственный заведующий Джо стал уговаривать ее подать документы на этот пост. Он сказал, что, разумеется, ему не хочется терять ее, но он полагает, что она заслуживает продвижения в карьере и что она справится с этой работой. Но Джо была попросту шокирована его предложением. По ее мнению, она была недостаточно хороша для этого. Она всегда ухитрялась найти причины для того, чтобы отклонить похвалу. Она говорила себе, что на самом деле ее не заслуживает, что любой *на* ее месте справился бы не хуже, что в один прекрасный день найдется кто-то, кто поймет, что на самом деле она вовсе не столп замечательна. . и т. д и т. п. Так что Джо не стала претендовать на вакантное месте.

Есть много людей, подобных Джо, - с низкой самооценкой, не способных сделать выводы из постоянно достигаемых хороших результатов и признания со стороны окружающих. Они как бы вообще не «слышат» похвалу по-настоящему. Из-за этих ее качеств Джо недоставало уверенности, которая позволила бы ей претендовать на повышение. I !одобно ей, многие люди с низкой самооценкой систематически снижают свои шансы достижений. Они

могут годами и даже в течение всей жизни недооценивать себя, чувствовать себя недостойными.

Каковы мышление и поведение людей, обладающих адекватной самооценкой, то есть уважающих себя? Иначе говоря, мы ставим все тот же фундаментальный НЛП-вопрос: «Как они делают это?»

> Лиз нравилось быть такой, какой она была. Она вполне хорошо успевала в школе, имела массу друзей и без особых усилий со своей стороны оказалась на вполне приятной первой своей работе в оживленном офисе. Ее фирма расширялась и готовилась переместиться в большее помещение. Лиз помогала своему менеджеру готовиться к переезду, при котором требовались довольно сложные мероприятия для того, чтобы за короткое время переместить оборудование и мебель с минимальными неудобствами для клиентов. Лиз не считала чем-то особенным то, что ее попросили помочь с этим, хотя ее начальник выбрал именно ее не случайно, а потому, что она действовала эффективно и спокойно даже в напряженных ситуациях. За два дня до переезда менеджер Лиз слег с кишечным вирусом. Региональный менеджер предложил Лиз контролировать переезд, поскольку она была посвящена во все планы. Лиз перевела дыхание и согласилась: в конце концов, она знала почти все, что было сделано, а если ей по-настоящему понадобится, она сможет позвонить домой своему менеджеру.

Нельзя сказать, что просто у Лиз более легкий характер, чем у Джо. Лиз более комфортно чувствовала себя с самой собой, и это означало, что если ей придется в последний момент взять на себя ответственность, то ей легче будет в этот момент довериться *себе.*

Обе женщины талантливы, но если Джо имеет низкую самооценку, то Лиз верит в себя. А вы?

Вот некоторые вопросы, которые вы можете себе задать.

- Могу ли я искренне принять комплимент, без того, чтобы словесно отклонить его, а также без внутреннего блокирования или корректирования?

- Есть ли у меня опасения, что в один прекрасный день кто-нибудь выведет меня на чистую воду?
- Могу ли я без колебаний назвать пять качеств, которые мне нравятся в себе?
- Как я реагирую (внутренне и внешне), когда мне предлагают попытаться сделать что-то, чего я никогда не делал (а) прежде?
- Что я говорю себе, когда собираюсь сделать что-то трудное или важное?

На что указывают ваши ответы? Что вы нравитесь себе, что вы хорошо думаете о себе? Или что вы не слишком счастливы быть тем человеком, которым являетесь, критически относитесь к себе и к своим способностям? Возможно, вы сочтете полезным записать свои ответы, чтобы позднее вам было с чем сравнивать.

Давайте вернемся к этим вопросам, чтобы с их помощью рассмотреть некоторые методы НЛП, которые позволят приступить к изменениям.

КОМПЛИМЕНТЫ

Самый простой и эффективный способ принять комплимент - сказать «Спасибо». Запомните сказанный вам комплимент; впоследствии услышьте его внутри себя или произнесите вслух и скажите: «Спасибо». Может быть, вам понадобится поэкспериментировать с различными интонациями и выражениями лица, чтобы найти комфортный и органичный для себя вариант. Практикуйтесь перед зеркалом, если это помогает, до тех пор, пока не получится естественно. Когда кто-нибудь скажет вам следующий комплимент, то не расстраивайтесь, если ваша первая реакция на него по привычке будет отклоняющей. Просто поймайте себя на этом, улыбнитесь и все равно добавьте: «Спасибо».

ВЫВЕДЕНИЕ НА ЧИСТУЮ ВОДУ

Честно спросите себя: что именно есть такое, что я не хочу, чтобы другие люди обо мне знали? Может быть, вы не хотите, чтобы они думали о вас и ваших способностях так же плохо, как вы сами.

Такого рода страх всегда связан с тем, чего вы ожидаете, но вовсе не с реальностью. Можете считать, что наступило время для проверки реальностью. Огромное большинство людей, чувствующих себя ничтожными и недостойными (по поводу, например, своего функционирования на работе или своей привлекательности), на самом деле недооценивают себя. Все, что вам нужно, - это очень внимательно посмотреть на других людей, которые выглядят вполне удовлетворенными своими рабочими достижениями. И вы увидите, что удовлетворенность и реальные достижения не коррелируют между собой! Аналогично, вам достаточно посмотреть на пары в любом публичном месте, чтобы убедиться: красота - это то, что существует только в глазах зрителя. Есть еще два хороших НЛП-вопроса, которые могут помочь вам раскрыть другие возможные причины своих страхов.

- Что препятствует мне хорошо к себе относиться?
- Что произошло бы, если бы я хорошо к себе относил (ся, ась)?

НРАВИТЬСЯ СЕБЕ

Возьмите лист бумаги и начните записывать все, что вам придет в голову из того, что вам в себе нравится. Это может быть форма ваших ногтей. Или морщинки в уголках глаз. Или тот факт, что вы умеете быстро складывать числа. Или то, что вы стараетесь говорить правду. В течение недели копите записи - все, что угодно, любые мелочи. Оценивайте логические уровни. Подумайте о своих убеждениях и ценностях, о своих способностях и умениях, о своем поведении и своем окружении. На этих уровнях может оказаться легче найти что-то симпатичное, чем на уровне идентичности. Но, разумеется, характеристики каждого уровня делают вклад в вашу уникальную идентичность.

ПЫТАТЬСЯ ДЕЛАТЬ НОВОЕ

Если вы реагируете на эту перспективу тревогой и страхом, проясните для себя худшие сценарии, которые приходят вам в голову. Иногда одного этого достаточно, чтобы осознать нереали-

стичность своих страхов. Но если окажется, что наихудший сценарий реален, подумайте, как вы могли бы справиться с ним. Может быть, вы знаете кого-то, кто мог бы справиться. Как бы этот человек действовал? Вместо того чтобы подавлять страх, примите его вызов: найдите стратегию совладания. Как правило, тот или другой из вышеназванных подходов рассеивает тревогу. Если в вашем случае эго не получится, возможно, что ваш инстинкт не обманывает вас: в данном случае не делайте то, чего боитесь!

ТО, ЧТО ВЫ ГОВОРИТЕ СЕБЕ

НЛП показывает, сколь влиятельным может быть наш внутренний диалог. Если вы говорите себе, что не следует выставлять себя идиотом, или напоминаете себе о том, как все было плохо в прошлый раз, или указываете себе на свою бесполезность, это значит, что настойчивый голосок внутри вас может делать свой вклад в вашу проблему. Что бы вы сказали кому-то в аналогичной ситуации, кого хотели бы подбодрить? Составьте текст: как бы вы попытались помочь? Запишите слова, если это вам помогает. Затем скажите их себе так убедительно, как можете. Каково вам слышать эти слова вместо тех, что нашептывал тот голос? Отслеживание и изменение своего внутреннего диалога бывает порой мощным средством улучшения своего отношения к себе. Именно потому, что мы так сильно вовлечены в него, - именно поэтому всякий раз, когда вы делаете свой внутренний диалог более поддерживающим, вы серьезно воздействуете на свою самооценку и уверенность.

ЧТО ВЫ МОXLIE СКАЗАТЬ О ЧЬГЙ-ЛИЬО САМООЦЕНКЕ?

Можно ли сулить п самооценке внешнему наблюдателю? Зачастую - да. Один из наиболее надежных индикаторов достаточного самоуважения -- го, что *человек на нуждается в том, чтобы кому-либо что либо доказывать.* То есть обычно *oir*

- не хвастается;
- не принижает других,

- не пускает пыль в глаза;
- не похваляется знакомством с видными людьми;
- не занимает слишком много места в беседе;
- не докладывает вам со всеми подробностями о своих достижениях.

Люди, которые делают эти вещи, во многих случаях имеют низкую самооценку.

> Несколько лет назад Венди выступала на встрече общенациональной женской организации. Чтобы выслушать группу докладчиков, собралось около 600 членов организации. Одна из выступавших имела национальную известность и, по-видимому, чувствовала себя очень непринужденно во время беседы, происходившей до начала выступлений, рассказывая разнообразные истории из своего недавнего опыта и не обнаруживая ни малейших признаков тревоги по поводу выступления перед такой большой аудиторией. Но Венди заметила, что эта известная особа не задала ни одного вопроса кому-либо из остальных выступавших и не проявила никакого искреннего интереса к ним как к личностям. Вместо этого она произносила монолог, как будто бы спокойный и беззаботный, непрерывно занятая собой. Это была игра в одни ворота. Венди заподозрила, что эта известная персона все-таки не так уж комфортно себя чувствует. Это подтвердилось в разговоре, который произошел после всех выступлений: знаменитость узнала, что Венди является коучером, и попросила рекомендовать ей коучера, с которым она могла бы поработать.

Человек с подлинным самоуважением, сколь бы известным он ни был, обычно ведет себя совсем по-другому:

- проявляет спокойную уверенность;
- не напрашивается на комплименты, но принимает их, знает себе цену;
- может вести себя вполне скромно;

- ценит других людей, зачастую проявляет интерес к ним и к их достижениям;
- не беспокоится по поводу получения знаков признания от окружающих.

Язык тела таких людей обычно достаточно ясно говорит о них: они, как правило, не напряженны, держатся прямо, спокойны и размеренны в движениях, решительны и не склонны к колебаниям. И у них хороший контакт глазами.

Согласно нашему опыту, очень многие люди, при всей их видимой уверенности и компетентности, на самом деле сомневаются в себе и своих способностях. (Не исключено, что вы — один или одна из них.) Такие люди вполне могут быть способны постоять за других, но отнюдь не за себя. Они вполне могут быть чуткими и благожелательными, но только не по отношению к собственным ограничениям. Помните, что самые разные по своему внешнему поведению люди - как резкие и доминантные, так и проявляющие спокойную компетентность, - могут втайне страдать от недостатка самоуважения.

Как и в других случаях, моделирование здесь может быть очень полезно. Подумайте об известных вам людях, которые, по всей видимости, обладают сильным чувством «я»: как они себя ведут? Что говорит вам о том, что они действительно испытывают внутренний комфорт? Употребите всю свою сенсорную наблюдательность и также всю свою интуицию.

Представьте, что вы наблюдаете за собой извне. Как вы могли бы начать внедрять в собственный репертуар то, что вам помогли узнать ваши эталоны самоуважения?

ПОВЫШЕНИЕ САМООЦЕНКИ

Самооценку можно повысить многими путями. Мы хотим указать некоторые простые и действительно полезные из них, раскрытые НЛП.

- Поведение «как если бы».
- Акцентирование того, что работает.

- Позитивная инвентаризация.
- Принятие себя так (им, ой), как есть.
- Установление отношений сотрудничества между своими конфликтующими внутренними частями.

ПОВЕДЕНИЕ «КАК ЕСЛИ БЫ»

Если вы вновь обратитесь к описанию того, как предъявляют себя люди с высокой самооценкой, вы обнаружите некий рецепт внешнего поведения.

- Сидеть или стоять прямо.
- Двигаться размеренно, неторопливо, целеустремленно.
- Вступать в контакт глазами с другими людьми.

Как тренеры и коучеры, мы часто знакомимся с новыми людьми, и практика научила нас узнавать очень многое о них даже по таким простым признакам. Но НЛП так же убедительно демонстрирует одну странную вещь: *если выделаете то же самое, что делает уверенный в себе человек, то вы реально почувствуете себя более уверенно.*

В НЛП это называется поведением «как если бы». Вы можете попробовать это дома, или в кафе, или по дороге на работу. Войдите в бар так, *как если бы* вы ожидали, что вас обслужат незамедлительно. Обратитесь к служащему в магазине или в банке так, *как если бы* вы ожидали от них уважения к вашим обстоятельствам и вашим нуждам. Прежде чем сказать что-либо, выпрямитесь, расслабьте и отведите назад плечи - таким образом вы скорректируете защитную сутулость и зажатость, если они у вас есть. Когда вы говорите, смотрите на того, к кому обращаетесь. Если обычно нервозность заставляет вас спешить, то говорите медленнее обычного; если ваша повседневная речь бывает тихой и сбивчивой, то говорите более четко и ясно.

Поведение «как если бы» может быть нарочитым, но оно не является обманом. Вы убедитесь, что. изменив таким образом свое поведение, вы почувствуете себя более увооенно; э ием увереннее вы себя будете чувствовать, тем более естественным для вас буде*

становиться это поведение. Все, что вы сделали, — это прервали привычный замкнутый круг самоуничижения и превратили его в его противоположность. Но это сделали вы сами, а не кто-то другой.

АКЦЕНТИРОВАНИЕ ТОГО, ЧТО «РАБОТАЕТ»

Чувства и поведение влияют друг на друга. Наши чувства выражаются в поведении и в то же время испытывают его воздействие. Многие привыкли думать, что для изменения поведения нам надо сначала по-другому начать чувствовать; однако нередко легче бывает действовать в обратном порядке.

Человек с низкой самооценкой фиксирует внимание на том, что не получается, — скорее на критических замечаниях, чем на похвалах; скорее на том, что ему еще предстоит сделать, чем на том, что он уже сделал. В абсолютно той же ситуации человек с высокой самооценкой замечает то, что получается, повторяет сам себе полученные похвалы, напоминает себе о своих достижениях. Это не обязательно значит, что он не реалистичен: он вполне может осознавать, что еще ему предстоит сделать или что могло бы быть сделано иначе; суть в том, что он использует «хорошие новости» в качестве источника энергии и мотивации.

ПОЗИТИВНАЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ

Вспомните сегодняшний день.

• Насладитесь чем-то, что сегодня было хорошо. Отдать должное моментам успеха - это один из способов улучшить свое самочувствие. А также отметить паттерны чувств, мыслей и поведения, которые сопутствовали этим моментам. Таким образом, вы сможете извлечь из них позитивный урок и использовать его впоследствии.

• Вновь вспомните все. Когда вы повторяете что-то, это крепче укореняется в голове.

* Похвалите себя. Похвала - это одновременно пища и вознаграждение. Даже если рядом никого нет, даже если никто, кроме

вас, не знает о вашем успехе, вы тем не менее можете позаботиться о себе и вознаградить себя. Всякий раз, когда вы это делаете, вы повышаете свою самооценку.

- Подбадривайте, поддерживайте себя. Поддержка создает вам ресурсы для совладания с возможными будущими проблемами и трудностями. Подумайте, что бы вы сказали кому-нибудь другому, и затем скажите это себе.

- Если что-то обернулось не так, как вы хотели или надеялись, утешьте себя. Рану нужно залечить, прежде чем вновь подвергнуть нагрузке то же место. К эмоциональным ранам это относится в той же мере, что и к физическим. Когда вы даете себе время, чтобы утешить и успокоить себя, вы как бы следуете за собой прежде, чем затем вновь попытаетесь себя вести.

- Вспомните что-то из прошлого, что получалось хорошо, например, какой-нибудь рабочий проект. Это делается не для того, чтобы уйти от неприятностей, имеющих место здесь-и-сейчас. Это важный способ предотвратить негативные генерализации («У меня никогда не получается как надо...», «Я безнадеж (ен, на)...»). Как показывает наше обсуждение метамодели, генерализации - один из способов, посредством которых мы теряем контакт с реальностью. Негативные генерализации по поводу себя могут изрядно сбить вас с пути.

- Напомните себе о каком-либо счастливом моменте или хорошем чувстве. Это еще один способ ослабления негативных генерализаций. Также это помогает изменить состояние: представляя себе достаточно живо (в данном случае нечто, вызвавшее приятное состояние), вы неизбежно меняете свое состояние и свою нейрофизиологию.

Если вы не делали ничего из этого, не обвиняете ли вы себя прямо сейчас? Если да, то отнеситесь к этому как к обратной связи и пообещайте себе, что сегодня попробуете хотя бы что-то одно и на этой неделе - еще что-то.

ПРИНЯТИЕ СЕБЯ ТАК (ИМ, ОЙ), КАК ЕСТЬ.

Один из краеугольных камней самоуважения - самопринятие. Это означает принятие себя так (им, ой), как вы есть. Но это не означает, что вы должны нереалистично отрицать имеющиеся у вас трудности или делать вид перед собой, что совершенны. Мы имеем в виду буквальный смысл этих слов: принятие себя так (им, ой), *как вы есть.* Различные школы терапии дают нам множество свидетельств того, что стоит человеку принять себя честно и без обвинений, признавая, но не осуждая свои ограничения и слабости, как начинается процесс роста и изменений. Психолог Карл Роджерс сказал: «Я обнаруживаю, что, когда я перестаю пытаться изменить себя, тут-то это и происходит». Мы убеждены, что это фундаментальный принцип: старания изменить себя означают некие усилия с вашей стороны, которые, вероятно, связаны с преодолением определенного внутреннего сопротивления. Когда вы перестаете стараться, вы перестаете сопротивляться. Это означает не то, что вы больше не хотите измениться, а то, что вы достигаете этого по-другому.

Очень часто нам кажется, что нужна сила воли. Мы просто заставим себя и изменимся. Однако наш опыт говорит о том, что сила воли более эффективна тогда, когда вы всем своим существом стремитесь к изменению, которое намерены осуществить. Попытка заставить себя - это на самом деле лишь попытка одной нашей части одолеть другую нашу часть.

УСТАНОВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СВОИМИ КОНФЛИКТУЮЩИМИ ВНУТРЕННИМИ ЧАСТЯМИ

НЛП исходит из того, что *обе* конфликтующие части выполняют ценные функции, что каждая из них стремится сделать что-то для нас. Собственно говоря, в НЛП считается полезным исходить из того, что *все* поведение имеет позитивные интенции. И когда мы наконец прекращаем попытки подавить ту или другую свою часть и начинаем интересоваться тем, чего каждая из них на самом

деле хочет для нас, тогда мы можем совершить великие дела. Это относится, в частности, к конфликту между силой воли и сопротивляющейся частью. Когда мы пытаемся достичь чего-то с помощью силы воли, мы зачастую тем самым пытаемся навязать нечто, чего хотим одной своей частью другой части, которая желает другого исхода. Обычно сила воли связана с тем, что хочет или считает необходимым наш сознательный разум, в то время как возражения исходят от других наших инстанций.

> Алекс много раз пытался бросить курить, но каждый раз неудачно. С помощью НЛП он решил прояснить позитивные побочные следствия, которые имеет для него курение. Он понял, что, среди прочего, оно служило ему вознаграждением, давало возможность отвлечься и передохнуть в напряженные моменты, давало время подумать, давало ощущение взрослости и также сильнейшее чувство товарищества с его компанией «сокурильщиков», которая, бывало, сбивалась в кучку рядом с офисом. Каждый раз, когда он пытался бросить, эти вещи вставали на его пути. Вместе со своим коучером Алекс нашел альтернативные пути для удовлетворения своих нужд. Ему по-прежнему нравилась мысль о том, чтобы закурить сигарету, но тем не менее его курение стало сходить на нет и затем прекратилось совсем.

Даже реакции, которые кажутся совершенно негативными, имеют за собой мощную позитивную направленность.

> Например, Мэри боялась высоты. Она и ее бойфренд интересовались историей и любили исследовать древние строения. Но Мэри не могла подниматься на башни, а также ходить по узким мостам и укреплениям. Она знала, что никакой опасности нет, но все равно не могла, как бы ни старалась себя заставить. Проблема усугублялась тем, что друг вообще не мог понять «такие сложности» и говорил ей, чтобы она «перестала глупить». Только после того, как однажды Мэри замерла, парализованная ужасом, на середине узкой лестницы, откуда ее, с закры-

тыми глазами, пришлось выносить на руках, она вспомнила, что в детстве едва не свалилась с приставной лестницы. Она тогда не упала, однако всякий раз, когда она оказывалась наверху и смотрела вниз, все те чувства приходили и поглощали ее. Ее мозг старался защитить ее, максимально живо напоминая об угрожающей ей потенциальной опасности.

Знание того, что ее страх оправдан ее опытом, значительно улучшило отношение Мэри к самой себе. Она смогла воспользоваться помощью НЛП-терапевта, чтобы справиться с тем, что, как она поняла, являлось устаревшим способом реагирования.

НЛП-терапевт использовал быструю и очень эффективную технику НЛП, называемую *Быстрое Излечение Фобии,* которая помогла многим людям быстро и устойчиво преодолеть весьма давние и зловредные фобии. Мэри осознала, что ее реакция, уместная в исходных обстоятельствах, превратилась в генерализованный страх, возникавший в любой хотя бы чуть-чуть похожей на первоначальную ситуации. *Быстрое Излечение Фобии* дало Мэри возможность изменить свою реакцию. В следующий уик-энд она благополучно бродила по укреплениям со своим приятелем, к немалому его изумлению, и уже без всяких «глупостей».

Одним из важных факторов этого изменения было признание того, что нежелательное поведение и чувства имеют ценность, вместо неприязни и попыток борьбы с ними. Подумайте о ком-нибудь, кого вы знаете и любите. Вероятно, этот человек несовершенен. Если вы подумаете об этом, то, наверно, найдете в нем качества, которые раздражают вас. Но, может быть, вы не хотели бы, чтобы он слишком изменился: не исключено, что эти раздражающие качества являются «другой стороной медали» по отношению к некоему свойству или поведению, которое полезно, нужно или вызывает восхищение. Способны ли вы проявить такую же всеобъемлющую терпимость, или принятие, к себе, к своим взаимосвязанным хорошим и плохим качествам, к полезным и вредным формам поведения?

Иногда стоит задаться вопросом: если бы так вел себя кто-то другой, мог (ла) ли бы я принять это просто как часть его уникального «я»? Даже если бы я хотел (а), чтобы его поведение в чем-то изменилось, принимал (а) ли я бы все же его в целом? Если вы обнаружите, что отвечаете на эти вопросы «да», но осуждаете ровно то же самое в себе, значит, вы применяете к себе другие, более суровые требования, чем к остальному миру. Так часто бывает. В этом случае, думая об этом качестве или поведении у кого-либо другого, задайте себе следующий вопрос: *как именно* вы воспринимаете это, когда находите это приемлемым, понятным и простительным? Например, может быть, вы видите в этом всего лишь милую странность? Или напоминаете себе о других проявлениях этого человека, которые вам нравятся? Или опираетесь на то, что неприятные вещи случаются не слишком часто, что они недостаточно плохи, чтобы перевесить все хорошее, что в нем есть?.. Что произойдет, если вы будете так же относиться к себе и к своим ограничениям? Попробуйте.

ПОЛЕЗНЫЕ ПРИЕМЫ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ САМОУВАЖЕНИЯ

1. **Начните относиться к себе так, как если бы вы были значимы.** Если вы постоянно проявляете нетерпение по отношению к себе, если вам недостает в обращении с собой переживания значимости и достоинства, какое сообщение вы себе посылаете? Представьте, например, что вами пренебрегает, вас игнорирует кто-либо другой. Каково вам? Теперь подумайте, каково быть игнорируемым или пренебрегаемым *сам (им, ой) собой.*

   Если же вы, напротив, посылаете себе сообщение о собственной значимости, это позволит вам чувствовать себя более ценн (ым, ой) и достоин (ым, ой). Но как вы можете это сделать? Что послужит явным свидетельством? Забота о себе, прислушивание к своему внутреннему голосу, внимание к своим нуждам, что-то еще?

2. **В начале каждого дня находите время, чтобы «настроиться» на себя.**
   Спросите себя:

   - Как я себя сегодня чувствую? Применяйте свою сенсорную восприимчивость к тому, чтобы изо дня в день отслеживать свое состояние и замечать легкие изменения в физиологическом и психологическом состоянии, происходящие в течение дня.
   - Что важно для меня сегодня?
   - Что я могу сегодня сделать для себя?
   - Что мне нужно сегодня сделать для себя?
   - Что послужит мне свидетельством того, что я сегодня что-то достиг (ла)? Ответ на этот вопрос поможет удостоверить, что ваши цели на сегодняшний день удовлетворяют одному из критериев хорошей формы, поскольку он сообщит вам, какие сенсорные данные скажут вам о вашем достижении. Что вы должны видеть, слышать и чувствовать, чтобы знать, что вы чего-то достигли? Когда мы таким образом строим сенсорный портрет достижения, мы гарантируем для себя, что узнаем о своем достижении, когда оно произойдет. А это служит основой самоуважения.

3. **В течение дня помните свои ответы на приведенные выше вопросы и делайте что-то в соответствии с ними.** Если вы встречаете в этом трудности, поинтересуйтесь всерьез: что вам мешает? Как именно вы ухитряетесь избегать или оттягивать выполнение того, что вы хотели или обещали сделать. Ответы на эти вопросы будут по-настоящему полезны, потому что они покажут вам, *как именно* вы в настоящее время *не строите* свое самоуважение.

   Когда у вас получилось что-либо, сколь угодно мелкое, уделите минутку на то, чтобы оценить свое свершение. Насладитесь видом чистого стола и кучи ненужных страничек отрывного календаря в корзине для бумаг. Полюбуйтесь грудой выглаженного белья, прежде чем засунете ее в шкаф и перейдете к следую-

щему домашнему делу. Подкрепите себя зрелищем выполненной работы.

Если что-то идет не так, как надо, то не только пытайтесь исправить ситуацию, но также позитивно используйте свой внутренний диалог, чтобы напомнить себе о чем-то, что получалось хорошо, - если не сегодня, то вчера. Напомните себе, что ваше поведение и ваша идентичность — разные вещи. Если вы сделали ошибку, это не значит, что с вами что-то фундаментально не так. Различение вашего поведения, ваших умений и успехов, с одной стороны, и вашей идентичности - с другой, означает, что вы можете учиться на ошибках и можете исправлять их без того, чтобы испытывать сомнения по поводу себя на уровне идентичности.

4. **В конце дня найдите свободный момент, когда вы можете принадлежать только себе.** Это может быть тогда, когда вы выходите погулять с собакой или когда принимаете ванну. Может быть, вы уделите несколько минут размышлениям после того, как погасите свет. Спросите себя:

- Чем сделанным за сегодняшний день я могу гордиться?
- Откуда я знаю это? Вспомните подробности момента, все чувства, картины, звуки, слова и жесты. Вновь «прокрутите» все в голове.
- Если кто-либо сделал вам комплимент, мысленно повторите его. Проиграйте событие в голове, еще раз послушайте слова. Может быть, даже стоит напомнить себе: «Это я!»
- Подумайте о завтрашнем дне. Что вы хотите *на* завтра? Просмотрите желаемый сценарий дня как кинофильм в голове - на это уйдет не более нескольких секунд.

А ЕСЛИ ЧГО-ГО ПО-НАСГОЯЩЕМУ НЕ ТАК?

Как люди с высокой самооценкой ведут себя, встречаясь с подлинной катастрофой? Бывают времена, когда мы совершаем серьезные ошибки, или когда у нас бывают ужасные проблемы с людь-

ми, которых мы по-настоящему любим, или когда к нам враждебно относятся на работе. НЛП-моделирование людей с высокой самооценкой показывает, что у них есть ряд способов совладания с ситуацией при сохранении самоуважения. Мы можем использовать какие-то из их эффективных стратегий.

Отделяйте свое поведение от своей идентичности. Сознавайте, что хотя вы ответственны за свои действия, ваше поведение — просто попытка достичь определенных целей. Может быть, это не лучший возможный способ действий и, может быть, его нужно изменить. Даже если так, оно не тождественно вам. Вы - много больше, чем оно.

Спросите себя о позитивном намерении, которое стояло за поведением, будь то собственным или кого-либо другого. НЛП исходит из того, что все человеческое поведение является целенаправленным, даже то, которое, на наш взгляд, неприемлемо. Если, например, мы не уложились в срок, когда мы знали, что это было необходимо и, возможно, даже хотели уложиться, это может быть способом самоутверждения - элементарным, детским. Так шестилетний говорит: «Не буду», даже если знает, что поплатится за это.

Осознайте позитивное намерение, стоящее за вашими действиями. Это служит двум вещам.

1. Дает вам информацию о вашей реальной потребности, желании или ценности в данной ситуации, которые вы, возможно, не осознавали.

2. Если вы знаете, что на самом деле хотите, вы, как правило, можете найти более конструктивные способы добиваться этого.

Интерес к тому, чего другие пытаются достичь своим странным или неприятным поведением, — это еще один доступ к той же самой информации. Нередко вы можете изменить поведение других, если имеете возможность дать им другие средства для достижения той же цели. Проясните для себя, что вы в состоянии сделать в этой области прямо сейчас. Осознайте, какой у вас есть выбор, и выберите ход действий. Следуйте за собой: если вам нужно время для вое-

становления сил, то предусмотрите его в своем плане. Это может означать просто взятие тайм-аута вместо того, чтобы кричать на своего партнера в ответ на его крики, или то, что вы предпочтете выспаться и уже потом принимать решения.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ И УСТОЙЧИВОГО ПОДДЕРЖАНИЯ САМОУВАЖЕНИЯ

1. Если вы, думая о себе, находите подтверждение своих «убеждений», — **ищите признаки искажений, игнорирования и генерализаций.** При обсуждении метамодели мы объясняли, каким образом эти три процесса могут искажать наши представления о себе и об окружающем мире. В целом можно сказать, что наиболее полезно для вас в связи с этим следующее.

   - Признавать и принимать все в себе.
   - Обращать внимание на весь свой опыт. Ничего не отметать, не игнорировать. Мелкие трудности могут выступить в качестве дорожных указателей на пути к уместным изменениям. Маленькие радости могут доставить удовольствие в плохой день. Относиться к себе с почтением. Уважать себя и свой опыт так же, как если бы речь шла о другом, очень значимом и очень дорогом для вас человеке. Вы действительно таковы. Вы нуждаетесь в собственном уважительном внимании.
   - Заведите НЛП-обыкновение исходить из того, что даже самое причудливое, даже, по всей видимости, саморазрушительное поведение целенаправленно: выясняйте, что же ваше поведение пытается сделать для вас.

2. **Доверяйте своей интуиции.** Эти самые «инстинктивные чувства» - весьма важный источник бессознательно переработанной информации, и если мы их игнорируем, то отнюдь не к нашей пользе. Бессознательное работает много быстрее, чем сознательный разум, и наше тело отражает его работу. Когда, например, мы ощущаем, что у нас «сердце упало» - это зачастую первый признак нашей неуверенности или неудовлетворенности ситуа-

цией. Не отмахивайтесь от этих ощущений: отмечайте их и, по возможности, давайте себе дополнительное время на прояснение, прежде чем реагировать или принимать какие-то решения. В подобных ощущениях всегда содержится полезная информация о ваших реальных чувствах и желаниях. Может быть, вы все равно решите отодвинуть в сторону свое сопротивление, но если вы сделаете это автоматически, думая, что «должны», или потому, что не понимаете, откуда взялось то непонятное чувство, велика вероятность того, что впоследствии вы пожалеете о своем решении. То, что дает знать о себе как инстинктивное ощущение, требует времени для перевода на язык, понятный сознательному уму; если возможно, дайте себе это время.

3. **Ясно отдавайте себе отчет в том, чего вы на самом деле хотите.** Вы можете скорректировать свои цели, настроиться на меньшее или вовсе решить отказаться от желаемого, если на то есть веские причины. Но для начала вы должны знать, чего вы хотите. Кроме того, - и это, вероятно, еще важнее - вопрос «Чего я хочу?» помогает вам в формировании привычки советоваться с собой, что, в свою очередь, способствует вашему самоуважению. Вообразите, что вы никогда не спрашиваете некоего определенного другого о том, что он чувствует или что хочет. Легко представить, что этот другой начнет ощущать себя ненужным, незначимым, ничтожным. То же самое можно сказать о последствиях вашего обращения с собой. Относиться к себе так, как будто вы значимы, - самый быстрый способ ощутить себя значимым. В результате вы во взаимодействиях с другими будете вести себя как значимый человек. А когда люди ведут себя как значимые, то другие обычно реагируют на них соответственно. Поэтому, если вы начнете с обращения с собой как значимым для себя существом, то вы тем самым создадите волны позитивности, которые будут расходиться все шире и шире.

4. **Воспринимайте позитивные сигналы обратной связи.** Когда ваш шеф во время работы говорит: «Тебе надо многому научиться», — вы уверены, что слышите здесь не только негативные коннотации, но и позитивные? «Тебе надо многому научиться», *пре-*

жде чем вы сможете стать... эффективно работающим секретарем, занять вышестоящую позицию... Суть в том, что не следует останавливаться на мысли: «Он имеет в виду, что я вообще ничего не знаю», — даже если вы вполне уверены, что он именно это и хотел сказать. В НЛП постоянно подчеркивается идея, что все наши убеждения - наши собственные психологические конструкции, основанные на нашем понимании «реальности». Если переживаемая нами «реальность» — это то, что мы сами конструируем, то имеет смысл конструировать реальность скорее полезную, нежели ограничивающую. Это не означает нереалистичность. Если ваш босс думает, что вам еще многому пред стоит научиться, не игнорируйте это, - не делайте вид, что он в восторге от вас. Но напоминайте себе, что обучение возможно. Может быть, стоит спросить его, чему именно, по его мнению, вам следует научиться, чтобы... И вы должны твердо знать: даже если он говорил пренебрежительным тоном, тем не менее ело ва, что вам многому надо научиться, подразумевают, что вы мо жете научиться. Так что - вперед! Займитесь эффективным обучением, пусть даже ради собственного удовлетворения. При таком отношении к ситуации получается, что вы вынесли из нее нечто полезное и вдобавок сохранили самоуважение.

5. **Выстраивайте прочную первую позицию.** Некоторые люди склонны ставить нужды других впереди своих собственных. Во роятно, это начинается с детства, а может быть, это является особенностью их работы. Помогающие профессионалы всех специальностей научаются сводить к минимуму собственные желания и чувства, чтобы заботиться о своих клиентах или пэ циентах. Врачи в больницах, находящиеся на своей работе в течение невообразимо долгих часов, секретари крупных началь пиков, мамы маленьких детей, учителя, менеджеры в крупных компаниях — все эти люди стремятся функционировать, невзирая на усталость, депрессию, даже болезнь, в силу определенных убеждений по поводу своей роли, а также вследствие привычки ставить нужды компании или клиента впереди собствен ных. Для каждого из них может наступить момент, когда они уже не замечают собственных чувств.

В такой установке кроется потенциальная опасность. Она может приводить к саморазрушительным попыткам заботиться о себе косвенными и скоротечными способами, - такими, как курение, переедание или употребление алкоголя, - вместо прямых и долговременных. При этом вы как бы доставляете себе быстрое удовольствие, но таким способом, который постепенно подрывает ваше самоуважение по мере того, как вы обнаруживаете, что уже не можете обходиться без этого, но и при этом большую часть времени чувствуете себя не слишком хорошо.

В конце концов какая-нибудь очередная соломинка ломает спину верблюда. Учитель оставляет свою профессию и становится инструктором по вождению; начальник рано уходит на пенсию; медсестра месяцами сидит дома из-за проблем со спиной; врач решает перейти на работу в частную клинику со стабильными рабочими часами и приятной обстановкой. Все эти решения могут быть вполне обоснованными, но в каждом из этих случаев они не являются результатом осознанного выбора: это вынужденные решения, которые ничего не меняют в нашем чувстве «я».

Наш опыт свидетельствует о том, что, когда мы ставим собственные нужды на первое место, мы на самом деле в большей степени способны заботиться о других. Если мы находимся в хорошей форме и хорошо относимся к себе, у нас остается много энергии для других. Мы можем тогда быть щедрыми, нам не нужно скупиться. Вклад времени и энергии в собственное самоуважение - одна из лучших инвестиций, какие вы можете сделать.

КАК БОЛЬШЕ НРАВИТЬСЯ СЕБЕ

Почему мы нравимся другим? Вспомните кого-нибудь, кто вам нравится: почему он нравится вам? Может быть, ваш ответ будет: «Просто нравится, и все», - но, сознаете вы это или нет, конкретные причины все равно существуют. Не исключено также, что в результате вы составите список качеств, которые симпатичны вам в других. Когда нам кто-то нравится, это значит, что мы испытываем интерес к этому человеку и находим в нем качества, ценные и при-

ятные для нас. Поэтому нам могут нравиться лично незнакомые нам, но публично известные люди. Вы можете уважать кого-то, кто вам не нравится. Если вам кто-то нравится, это значит, что вы получаете от него удовольствие.

Практически то же самое относится к тому, чтобы нравиться себе. Как уже сказано в предыдущем разделе, мы не должны быть совершенными, чтобы высоко оценивать себя. Самоуважение основано на самопринятии себя такими, какие мы есть. Если мы принимаем себя, то мы можем себе нравиться. Ваша симпатия к себе будет возрастать по мере того, как вы все больше будете узнавать о своем функционировании и учиться принимать себя так (им, ой), как вы есть, «со всеми бородавками».

Подумайте о каких-нибудь популярных известных личностях. Нередко среди главных источников их притягательной силы - отнюдь не их успехи, а тот факт, что они имеют слабости и недостатки. Именно на это ориентирована бульварная пресса - на то, чтобы показывать, как ведут себя на досуге известные люди и какие у них проблемы. Содержащееся здесь послание, по сути, следующее: *в действительности они такие же, как мы.* О короле Альфреде люди помнят, что у него подгорали пироги, а вовсе не то, что он был образованным человеком, который стремился повысить уровень образования в Англии. Так же, как все мы, он мог отвлекаться. Принцессу Диану любили за ее человечность и симпатизировали ей из-за ее супружеских проблем и пищевого расстройства. И тот и другая проявляли себя как обычные слабые люди.

Если эта тяга и симпатия к индивидуальным особенностям, странностям и слабостям проявляются в межличностных отношениях, то они могут действовать и внутри нас (интрапсихически). В действительности большим облегчением может оказаться то, что мы позволим себе принять собственные ограничения и идиосинкразии — позволим себе даже нежно отнестись к ним, при условии, что они не слишком мешают нам и не слишком сильно влияют на нашу жизнь.

ПОСТРОЕНИЕ ПРОФИЛЯ СВОЕЙ ЛИЧНОСТИ И ЖИЗНЕННОГО СТИЛЯ

Самопринятие дает нам возможность более внимательно изучать себя, позволяет приступить к детальному «картографированию» собственной персоны, что является занятием одновременно увлекательным и стимулирующим. Для начала вы можете, опираясь на информацию о своих метапрограммах, выявить свойственные вам способы сортировки информации и реагирования. Описание репрезентативных систем и субмодальностей поможет вам понять, каким образом вы конструируете свою реальность *t\a* основании данных, поставляемых органами чувств, а также как это влияет на ваши мышление, чувства и поведение. Построение своего личностного профиля позволит вам не только лучше узнать себя; оно также поможет вам понять, как вы делаете то, что делаете эффективно, и, с другой стороны, в чем вас ограничивают характерные особенности вашего функционирования. Более того, в результате вы можете получить четкие рецепты изменения, если оно уместно.

Дженни исполнилось 45 лет, она успешно работала на престижной должности в области тренингов. Ее коллеги хорошо относились к ней и уважали ее. Сама она признавала и достаточно хорошо оценивала свои способности. Но при этом она не слишком нравилась себе, потому что она всю жизнь считала себя некрасивой. Она *знала,* что внешность не всегда так уж важна, но это не мешало ей *чувствовать,* что на самом деле она важна. Она *знала,* что мужчины находят ее привлекательной, но это не мешало ей, глядя в зеркало, неизменно *чувствовать* разочарование. Она как будто постоянно недооценивала себя. Она подчас одобряла себя, а по временам даже восхищалась собственными талантами, но при этом она не *нравилась* себе по-настоящему. И для нее внешность была решающим фактором.

Она никогда никому об этом не говорила, пока в один прекрасный день это не возникло внезапно в беседе с Джил, ее близкой подругой. Джил была изумлена и сказала не задумы-

ваясь: «Но ты никогда не видела собственное лицо в движении, - а оно так выразительно, и как раз это мужчины находя; особенно привлекательным». Эта неожиданная реакция все изменила для Дженни - она привела к рефреймингу ее манеры видеть себя и думать о себе. Вскоре после этого разговора Дженни увидела себя в видеозаписи, которую делали на свадьбе подруги. И она начала себе нравиться. Она также ощутила печаль и симпатию к этому бедному «я», которому она много лет столь недостаточно радовалась.

УПРАЖНЕНИЕ: что нравится вам в ваших друзьях?

Подумайте о двух или трех людях, которые вам нравятся. Что говорит вам о том, что они нравятся вам? Что вам нравится в них? Есть ли у них какие-либо общие качества? Когда вы думаете о них, видите ли вы их умственным взором, слышите их интонации, ощущаете комфорт и тепло, чувствуете себя возбужденно или расслабленно, вспоминаете их прикосновения? Запишите следующее:

- Какие качества вам в них нравятся.
- Что вам не нравится в них, но принимается вами как часть их.
- Какие их качества или поведение вызывают у вас одобрение или восхищение.

Теперь классифицируйте эту информацию в соответствии с логическими уровнями. Относится ли она преимущественно к каким-то определенным уровням? Подумайте вот о чем: нужно ли вам одобрять человека и восхищаться им, чтобы он вам понравился?

- Вспомните историю своих отношений с каждым человеком. Понравились ли они вам с самого начала? Или ваша симпатия возрастала со временем? Можете ли вы выделить определенный случай, после которого вы осознали, что человек вам нравится, или который увеличил вашу симпатию к нему?
- Посмотрите на всю собранную в процессе выполнения этого уп-

ражнения информацию. Обратите особенное внимание на факторы или случаи, которые оказывались наиболее важными или решающими, в результате которых просто знакомый превратился для вас в человека, который вам по-настоящему нравится.

- Спросите себя, что в действительности так нравится вам в этом человеке.
- Представьте, что вы вновь выполняете это упражнение, но уже по отношению к себе как к объекту своей симпатии.

ШАГИ, НАПРАВЛЕННЫЕ К ТОМУ, ЧТОБЫ БОЛЬШЕ СЕБЕ НРАВИТЬСЯ

Начните наслаждаться собой. Что именно доставляет вам удовольствие в себе, так (ом, ой), как вы есть? В конце дня уделяйте несколько минут тому, чтобы спросить себя: что мне больше всего понравилось в себе сегодня? В вашем ответе может быть все, что угодно, сколь бы тривиальным или поверхностным оно ни казалось. Может быть, это было то, как вы тщательно обдумывали выбор цветов своей одежды; может быть, то, как вы действовали, например, отвечая на телефонный звонок или контактируя с коллегой. А может быть, вам понравилось то, что удержало вас от каких-то действий, или то, как вы мыслили.

УПРАЖНЕНИЕ

1. Напишите ряд фраз, начинающихся с «Я себе нравлюсь, потому что...»
2. Напишите другой ряд фраз, начинающихся с «Мне нравится в себе...»

Рассортируйте эти утверждения в соответствии с их логическими уровнями, чтобы вы могли увидеть, где коренится ваша симпатия к себе или где ее недостает. Также вы увидите базис, из которого можете исходить: например, «Я держу свое слово» или «Я добросовеет (ен, на)», — и то и другое характеризуют связи между вашими ценностями и поведением.

Спросите себя, в какой мере ваша симпатия к себе зависит от вашего поведения или ваших способностей? Если вы сможете разобраться, какие изменения нужны на этих уровнях, и предпринять шаги для их осуществления, как это повлияет на вашу симпатию к себе?

Скажите: «Я себе нравлюсь» - и понаблюдайте за своими реакциями. Что говорит вам ваше тело по поводу того, насколько комфортно вы чувствуете себя, заявляя такие вещи?

Если вы чувствуете себя не в своей тарелке, говоря это, то, чтобы получить дополнительную информацию, задайте себе вопросы: «Что меня останавливает?» и «Что произойдет, если я буду себе нравиться?»

Как управлять своим состоянием

КОГДА МЫ НАХОДИМСЯ «В СОСТОЯНИИ»

Вы полночи бодрствовали со своим партнером, у которого кишечная инфекция. Идет дождь, и, поскольку сегодня вы приехали поздно, единственное свободное место на парковке находится в самой ее глубине. Вы с трудом заставляете себя работать, вы чувствуете себя просто ужасно. Вы измучены. Прежде чем вы успеваете закончить работу, почти доделанную вчера, когда вам пришлось рано уехать домой, к вам врывается начальница с заданием, которое нужно выполнить срочно. Вы весьма угрюмо ведете себя с ней, а потом огрызаетесь на свою секретаршу. Вы забываете позвонить домой, чтобы узнать, как там дела. Вы - «не в себе».

Это выражение бытового языка означает, что вы погружены в весьма сильные негативные переживания. В НЛП мы говорим о состояниях, которые могут быть негативными или позитивными. О чем же мы говорим, когда говорим о «состояниях»?

Состояние - совокупность психологических и физиологических событий *и* форм поведения, которая сохраняется достаточно долго, чтобы быть замеченной наблюдателями или самим человеком. Состояние может предполагать как определенные мысли и чувства, так и физиологические характеристики — частоту дыха-

ния, мышечное напряжение, кровяное давление, изменения цвета лица и температуры.

Некоторые состояния приятны, комфортны, д^тавляют удовольствие. Какие-то просто замечательны, вплоть до восторга. Другие слегка или более чем слегка отвратительны. Нам нравятся одни состояния, к другим мы относимся со страхом или с ненавистью. Если мы способны достаточно хорошо управлять своими состояниями, то это делает нас более эффективными дома и на работе. А также в огромной степени повышает наше самоуважение.

Как правило, люди склонны создавать собственные репертуары привычных состояний. «Когда я слушаю классическую музыку, я расслабляюсь», «Моя мать всегда меня заводит». Иногда мы вовремя распознаем свои состояния, особенно в связи со знакомыми стимулами. Распространено отношение к экзаменам и тестовым испытаниям как к ситуациям, вызывающим тревогу; дни рождения обычно вызывают у нас хорошее самочувствие. Рождество у большинства людей вызывает определенное состояние, но у разных людей оно может быть очень разным. Одни, предвкушая Рождество, испытывают возбуждение или эйфорию, а когда оно наступает, расслабляются и становятся очень снисходительны к себе; другие при приближении праздника переживают тревогу, ужас и подавленность и затем ощущают это событие совсем иначе, чем первые.

Чтобы понять, как действуют состояния, можно, например, посмотреть, как они проявляются в семьях. Нередко в качестве невероятно точных барометров, регистрирующих изменения состояния взрослых, выступают дети.

Ян однажды работал с супругами, у которых были проблемы с их маленьким сыном, Сэмом. У него, по их описаниям, часто случались гневные вспышки; при малейших препятствиях он становился агрессивным, или требовал внимания, или принимался хныкать. Правда, все остальное время он был просто замечательный: живой, эмоциональный, готовый к сотрудничеству мальчик.

Ян предложил супругам внимательно понаблюдать за ситуациями, когда Сэма начинало «нести», отметить все подробно-

сти, чтобы при следующей встрече они могли это обсудить. В результате обнаружилась закономерность, которую родители раньше не видели. Большинство «срывов» случалось в переходные моменты: между одним и другим событием, одним и другим местом. Например, когда Сэма забирали из детского сада или нужно было уходить из гостей; когда пора было ложиться спать; когда папа или мама собирались идти с Сэмом на улицу.

Что же именно происходило в эти моменты? Несколько вещей. Родители вместе с Яном составили список возможных вариантов. В эти моменты смещался фокус внимания - внимания родителей смещалось с Сэма на то, что им нужно было сейчас делать. Нередко они были в напряжении: больше спешки, множество долженствований и необходимостей («Ты должен быстро надеть куртку...»). Ситуация выглядела так, будто Сэм заражается этим напряжением. Ян объяснил родителям: они функционируют как система и создают паттерн, кото рый в НЛП называется калиброванная петля. Калибровка — это процесс тонкой подгонки, приспособления. В данном случае родители и ребенок взаимно «заводят» друг друга тем, что на блюдают друг в друге. Получается порочный круг.

Знать паттерн - это еще не все: как могли родители его изменить? Ян предложил им аналогичным образом выстроить картину состояний, при которых им всем вместо хорошо, и по думать о том, какие послания их сын получает в этих случаях Оказалось, что большей частью в этих приятных ситуациях не было или почти не было напряжения, давления: можно было договариваться о том, чем заняться, и малыш мог чувствовать, что он тоже имеет право голоса, а родители не ощушали гнет;, обстоятельств. Похоже, что Сэм заражался и этим более рат слабленным состоянием роди'е'1е;":, что он получал от чих здесь другое послание' он зн--пм •/ может ~ОЕ-ГИЯТЬ на проис ходящее.

1аким образом, теперь родители имели больше информа нии для изменений в духе «избегания неприятного'', а также для изменений в стиле «стремление к приятному» (см. раздел

по метапрограммам). Супруги договорились между собой, что, когда им нужно будет забирать Сэма откуда -либо, они будут делать этот переходный момент по возможности ясным и четким для Сэма: они будут объяснять ему, что через две или три минуты или, например, когда он закончит свое занятие, они уходят. Они также в течение всего этого времени будут максимально сохранять фокус внимания на нем. Более того, они решили сами меньше напрягаться и не пытаться впихивать слишком много в маленькие промежутки времени. Они увидели, что, судя по всему, изменение их состояния повлечет изменение поведения Сэма. Конечно же, так оно и было.

Они начали понимать, что «срывы» Сэма в действительности могли служить своего рода лакмусовой бумажкой - они точно и аккуратно извещали их о разрушительных изменениях *их собственного* состояния. И теперь родители Сэма знали, как изменить это.

На примере Сэма и его родителей мы можем видеть, что переживание возникает под действием ряда взаимосвязанных факторов:

- **Чувства и состояния,** такие, как раздражение, чувство напряжения, обида, гнев и, с другой стороны, расслабление, игривость, поглощенность.

- **Темп,** например, неспешный или, напротив, торопливый, зависящий от мыслей типа «должен», «обязан», «следует» (которые могут присутствовать только во внутреннем диалоге, а могут и проговариваться вслух).

- **Телесные ощущения и язык тела,** например, напряженность, скорость движений, интонации голоса, тревога, сосредоточенность на моменте или рассеянность, рассредоточенность, занятость чем то другим.

Дети очень восприимчивы к состояниям. Венди ярко помнит случай, когда ее дочь, которой было тогда около двух лет, заметила спор, происходящий между двумя взрослыми в телевизионном сериале. Пару минут она наблюдала ход спора на экране, носившего чисто словесный характер. Затем спросила: «Мама, почему

эти люди обижают друг друга?» То, что она не понимала взрослые слова, не помешало ей расшифровать телесный язык и интонации участников и разобраться в происходящем.

Мы можем суммировать сказанное.

- Состояние включает ряд взаимосвязанных характеристик.
- Каждая из них важна.
- Изменение в одной неизбежно влияет на состояние в целом.
- Состояния, а также изменения состояний предполагают определенные последовательности (действие - мысль - чувство вс множестве различных порядков и комбинаций).

Есть множество способов, позволяющих изменять неприятные ил/ неэффективные состояния, а также воссоздавать или усиливать хорошие состояния.

До настоящего момента мы говорили преимущественно о негативных, или плохих, состояниях. Но, разумеется, существует и масса хороших состояний. Наша цель - помочь вам обеспечить себе намного больше хороших состояний. Секрет эффективного управления состояниями состоит в той же мере в знакомстве с собственными хорошими состояниями, с тем, как мы порождаем их и как можем максимально их использовать, и в избегании или сведении к минимуму плохих состояний.

Здесь, возможно, важна мотивация. Если вами движет в бола шей мере желание избежать неприятных состояний, тогда у вас работает преимущественно метапрограмма *избегания неприятного.* Если же вы стремитесь вызывать и поддерживать приятные состояния, то вы активизируете *метапрограмму достижения приятного.* Многие люди сосредотачиваются главным образом на неприятных состояниях и для осуществления изменений используют метапрограмму избегания неприятного. Однако мы, как коучеры, пришли к выводу, что, если уделять не меньше внимания исследованию и культивированию хороших состояний, это по-настоящему вознаграждается.

ПОЛЬЗА ПЕРЕХОДА НА ТРЕТЬЮ ПОЗИЦИЮ

Чтобы распознавать состояние, нужно знать достаточно его деталей, но при этом не потеряться в них. Как родителям из нашего примера, исследовавшим собственное поведение, так и каждому из нас распознавание состояний и управление ими может помочь в наблюдении и понимании своего поведения. Этот процесс похож на изучение антропологами неизвестных ранее человеческих сообществ. Когда мы меняем свою перцептивную позицию, переходя на третью, мы отходим в сторону от своих привычных чувств, переживаний, убеждений и предположений. Мы можем тогда наблюдать ситуации и их действие. Не удивительно ли, что этот человек — вы сами - ведет себя таким образом? Интересно, что это поведение для него/нее значит? Я замечаю, что он (а) ведет себя так всякий раз, когда приходит X. Почему?

Переход на третью позицию дает нам не только информацию. Он немедленно меняет наши отношения с ситуацией. В случае неприятного или дисфункционального состояния третья позиция дает нам полезную дистанцию от него. В случае приятного состояния третья позиция, как ни странно, на самом деле не создает дистанции, а, напротив, усиливает наше удовольствие или нашу погруженность в состояние. Мы как бы точно осознаем, что именно доставляет нам удовольствие, действует так замечательно или усиливает эффект. Мы можем больше наслаждаться или больше использовать состояние. Это подобно подлинному вниманию к каждой ложке чудесного блюда: точное определение того, какие специи или травы дают ему его вкус, позволяет нам отдать ему должное в еще большей море.

Когда люди чувствуют себя не слишком хорошо, они нередко стремятся отвлечься. Но иногда это приводит к тому, что неприятное состояние делается еще сильнее. Препирательства родителей с их маленьким сыном в нашем примере обычно начинались с какой-нибудь мелочи, например, со слов «Нам пора идти». Он реагировал на это, они реагировали на его реакцию, он реагировал на их реакцию... и так далее. Как только родители поняли идею состояний и научились распознавать их, они смогли во многих слу-

чаях замечать проблему еще до ее эскалации. Это позволило им не только часто предотвращать развитие семейных конфликтов, но также справляться с ситуациями, которые прежде ускользали от их контроля.

КАРТИРОВАНИЕ СВОИХ СОСТОЯНИЙ

Наверно, вы согласитесь с тем, что едва ли найдется человек, который хотел бы провести свою жизнь в переживании сковывающих и неприятных состояний. Но есть люди, которые именно так ее проводят. Как вы думаете, какую долю своего времени вы проводите таким образом? Может быть, вы предпочли бы переживать что-то полезное и приятное. Отлично, какую долю своего времени вы это делаете? Иногда ситуации бывают приятными, но в то же время сковывающими, особенно если вы заняты одними и теми же привычными вещами. Это хорошее описание жизни кого-то, кто редко выходит за границы зон своего комфорта. В других случаях неприятное состояние может быть очень полезным, например, когда вы чувствуете опасность. Главный вопрос состоит в том, «где» вы проводите большую часть своего времени.

- По-настоящему поинтересуйтесь этими состояниями и тем, какую именно информацию вы получаете в них от себя. Собирайте информацию. Делайте записи, если находите это полезным для себя.
- Составьте историю своих состояний. Иногда бывает полезно задавать себе вопросы следующего рода:
  - Не напоминает ли мне это состояние "что-то~
  - В каком возрасте я себя чувствую, когда нахожусь в этом состоянии? (Иногда вы можете чувствовать себя значительно моложе своего хронологического возраста, и эго может подсказать вам, когда вы впервые испытали данное состояние.)
  - Чего я **на самом деле** хочу, когда нахожусь в этом состоянии?
- Как окружающие реагируют на ваши привычные состояния?

- Какие состояния окружающих вам доставляют удовольствие, а какие - трудности? Есть ли некие характерные паттерны в вашем реагировании? Если да, то дает ли это вам какую-либо полезную информацию о себе?
- Спросите себя, каких состояний вы хотели бы иметь больше и какие хотите как-либо изменить.

ИЗМЕНЕНИЕ СОСТОЯНИЯ

НЛП — это искусство индивидуальных рецептов и в особенности — не требующих усилий индивидуальных рецептов. Для НЛП всегда специальный интерес представляли люди, которые делают что-то легко. В наши дни все чаще и чаще во всех областях достижение ассоциируется скорее с легкостью, чем с усилиями. Если есть легкий путь сделать нечто, почему его не использовать? Больше изобретательности, меньше усилий.

То же самое относится к изменениям состояния. Из того, что состояние - сложное явление, вовсе не следует, что изменить его тяжело. Наш опыт НЛП-коучеров свидетельствует как раз о противоположном: изменив один элемент сложной целостности, вы изменяете ее всю. Это как в кулинарном рецепте: стоит добавить или убрать один ингредиент, как результат меняется, причем иногда слегка, а иногда разительно. Как будто бы незначительная добавка может привести к значительным изменениям результата — попробуйте, например, добавить во что-нибудь чеснок!

Ниже приводятся существенные элементы изменения состояния, порядок которых может быть любым.

1. Распознать состояние.
2. Изменить состояние.
3. Спросить себя, чего я на самом деле хочу.

РАСПОЗНАВАНИЕ СОСТОЯНИЯ

Если вы находитесь в контакте с собой, достаточном для того, чтобы заметить: что-то происходит, - то у вас есть возможность изменить происходящее. Остается собрать информацию о том,

чем инициируется состояние, чем оно изменяется и как вы к этому состоянию относитесь: оно вам нравится или вызывает опасения; хотите ли вы от него избавиться или боитесь расстаться с ним.

ИЗМЕНЕНИЕ СОСТОЯНИЯ

Иногда достаточно заметить состояние и заинтересоваться им, чтобы оно прервалось. Но если мы хотим прервать существующее состояние как можно быстрее, может понадобиться что-то еще. Фигуристу, который упал посреди выполнения программы, понадобится очень быстро прервать вызванное падением состояние раздражения или отчаяния, если он хочет продолжить свое выступление и довести его до конца. Та же задача может стоять перед продавцом, от которого очередной покупатель ушел с пустыми руками.

Вот шесть путей для изменения вашего состояния.

1. **Измените свое физиологическое функционирование.** Один из элементов состояния, который вы легко можете изменить, - это физические характеристики. Если вы сидите, то встаньте и подвигайтесь. Если находитесь в движении, то остановитесь и сядьте. Если испытываете двигательное беспокойство, то пробегитесь, а затем замедлитесь. Если напряжены — потянитесь. И так далее. Подобные простые изменения могут иметь глубокий эффект. Например, клинически доказано, что регулярные физические упражнения оказывают отчетливое благотворное воздействие на депрессию - в основном большее, чем лекарства. Спросите себя, что вам нужно предпринять на физическом уровне, чтобы привести себя в более ресурсное состояние. Затем сделайте это.

2. **Перейдите в третью позицию.** Посмотрите на себя с позиции заинтересованного наблюдателя. Воспользуйтесь этим новым углом зрения.

3. **Подвигайтесь во времени.** Если вы испытываете нечто неприятное, измените ваши отношения сданным моментом времени. Покиньте здесь-и-сейчас, воссоздав в памяти нечто приятное,

имевшее место в прошлом, либо занявшись репетицией чего-нибудь хорошего в будущем, либо просто напомнив себе, что на следующей неделе, в следующем году или даже через час вы уже не будете в том состоянии, в котором находитесь в данную минуту. Может быть, вы вообще забудете о нем. Проблема так или иначе разрешится: «И это тоже пройдет». И вы в очередной раз чему-то научитесь.

Л. **Поместите свое состояние в контекст.** Найдите более крупный уместный контекст для своего опыта. Если, например, вы поссорились с кем-то, напомните себе обо всем, что вам нравилось в этом человеке до ссоры, и вообразите время в относительно близком будущем, когда прежняя гармония будет восстановлена, - ведь те качества были так важны для вас. А если вы осознаете, что их важность осталась в прошлом и что ссора показала как раз это, то поблагодарите себя за урок и обратите внимание на то, как это меняет ваши чувства в данный момент.

5. **Научитесь создавать ресурсное состояние.** Иногда, прежде чем даже подумать о возникшей проблеме, нам нужно найти некую внутреннюю силу или внутренний покой. Что вы делаете, чтобы создать у себя необходимое состояние? Может быть, вы просто какое-то время занимаетесь чем-то другим, давая себе передышку; а может быть, подбадриваете себя, думая о похожих ситуациях в прошлом, с которыми вы в конце концов справились хорошо; или вы строите план, через призму которого положение вновь начинает видеться управляемым; наконец, у вас могут быть определенные якоря, связывающие вас с состоянием, когда вы чувствуете себя достоин (ым, ой) и сильн (ым, ой). Ни один из этих путей не дает вам гарантии устранения проблемы. Скорее они позволяют вам обрести больше ресурсов во взаимодействии с ней.

6. **Используйте свои позитивные якоря.** Что позволяет вам ощутить себя достоин (ым, ой), сильн (ым, ой), готов (ым, ой) иметь дело с жизненными задачами? Не что иное, как ваши позитивные якоря. Ощущение своей силы может возникнуть оттого, что вы видите, как конкретный человек справляется с этим, или слушаете некую особую для вас волнующую музыку, или занимае-

тесь какой-то физической активностью. Начните собирать коллекцию такого позитивного опыта, обращая внимание на то, что порождает у вас желательные состояния. Тогда вы сможете использовать их в качестве триггеров по своему желанию.

СПРОСИТЕ СЕБЯ: ЧТО Я ХОЧУ?

Задавание себе вопросов о своих подлинных желаниях неизменно дает начало переходу от пассивности, зависимости и беспомощности к ощущению своих сил и ресурсов. Если вы обнаружили себя в состоянии, которое вам очень не нравится, или которое раздражает людей, небезразличных вам, или делает вас неэффективн (ым, ой), - знание собственных желаний открывает пути выхода. Как только вы осознали, чего вы хотите, воспользуйтесь критериями хорошей формы, чтобы проверить сформированность ваших целей.

А если ваша цель заключается в изменении состояния? Можно ли считать хорошо сформированным представлением о результате идею, что вы будете чувствовать себя прекрасно, хоть вы и потеряли работу? На одном уровне - нет, поскольку в подобном случае уместно испытывать грусть и, возможно, также гнев, замешательство, облегчение, значительное чувство неопределенности. На другом уровне — да: вы можете одновременно испытывать все эти чувства и начать активизировать необходимые сейчас свои ресурсы и навыки, - не исключено, что с помощью других, знающих вас достаточно хорошо; вы можете принять решения о том, как осмысленно и конструктивно использовать в ближайшей перспективе освободившееся время, можете делать необходимое для выживания на всех уровнях и, наконец, можете начать спрашивать себя о том, чего вы на самом деле хотите для себя в будущем. Все это постепенно будет изменять ваше состояние к лучшему.

НЛП говорит о том, что мы можем изменять наши состояния, а вовсе не о том, что их следует изгонять или игнорировать, — даже если бы это было возможно. НЛП говорит о том, что движение лучше застоя, выбор лучше бессилия; о том, что мы должны владеть своей жизнью и собой.

СОВЕТЫ ПО ПОВОДУ ИЗМЕНЕНИЯ СОСТОЯНИЯ

1. **Обращайте внимание на свои состояния.** Узнавайте о них больше. Проникайтесь подлинным любопытством к подробностям: как именно вы их создаете?

2. **Обращайте внимание на свое тело и его ощущения.** Замечайте физические компоненты своих состояний. Замечайте закономерности, они присутствуют и здесь тоже. Обращайте внимание на повторяющиеся физические симптомы, такие, как напряжение в шее, плечах, животе; головные боли, мигрени, аллергии. Не останавливайтесь на выяснении физической причины (аллергия на пшеницу, слишком много времени за компьютером). Спросите себя об исключениях, о том, когда это не проявляется, о связи с эмоциями, с определенными ситуациями или людьми. Например, один наш клиент заболевал всякий раз, когда его начальник отъезжал куда-либо; другой страдал мигренями исключительно в выходные дни. Ищите информацию, содержащуюся в вашем опыте.

3. **Интересуйтесь состояниями других людей.** Наблюдайте за другими и задавайте им вопросы об их состояниях. Моделируйте то, что «работает», — расширяйте свой репертуар состояний. Создавайте для себя больше альтернатив и возможностей выбора.

4. **Начните стремиться к большему, лучшему.** С нашей точки зрения, если кого-то что-то воодушевляет, то по определению источник воодушевления того достоин - для этого человека. Однако у некоторых людей слишком сильные позитивные чувства привычно вызывают не меньшее напряжение, чем слишком сильные негативные. Если речь идет об их собственных чувствах, они склонны обесценивать то, что их вызвало (на самом деле ничего особенного, каждый мог бы это сделать...) или даже изменять состояние, напоминая себе о чем-то рутинном, что еще не сделано.

Такое реагирование может быть, в частности, родом самозащиты: хорошее недолговечно, поэтому лучше напомнить себе об этом вовремя, нежели внезапно обрушиться в будничную ре-

альность. Так что человек изменяет свое чудесное состояние сам, прежде чем его изменит кто-то или что-то. Иногда имеет место культурно обусловленный страх: вдруг другие люди заметят, насколько ваше состояние лучше, чем их. Тогда они станут завидовать и постараются устроить вам какую-нибудь пакость.

Наш опыт свидетельствует, что, когда мы позволяем себе наслаждаться своими хорошими состояниями, получать от них удовольствие и учиться воссоздавать их, это ни в коей мере не должно уничижать других людей. Поэтому исследуйте и выясняйте, как иметь больше хороших состояний. И затем пусть у вас их будет больше. Умение управлять своими состояниями позволяет вам испытывать больше чувств, которые вам нравятся, и корректировать те, которые не нравятся. Таким образом вы *имеете возможность* получить свой кусок хлеба с маслом и съесть его.

КАК РАСКРЫТЬ В СЕБЕ ОЩУЩЕНИЕ СМЫСЛА

Люди с высокой самооценкой всегда имеют ощущение смысла. Смысл соединяет нас с нашим чувством собственного «я» наиболее фундаментальным образом. Для некоторых людей он связан с переживанием чего-то, находящегося за пределами их собственной идентичности, — с их духовностью. Для других это их сущность, ядро того, что есть они. Для третьих - сердцевина их ценностей и убеждений. Иными словами, ощущение смысла задействует высшие логические уровни — духовность, идентичность, убеждения и ценности. Поэтому, раскрывая свой смысл, мы тем самым обогащаем и формируем также эти уровни.

Другой способ описать ощущение смысла - это сказать, что оно представляет собой переживание осмысленности, формирующее и направляющее наши действия, как в целом, так и в деталях; согласующее их, с одной стороны, друг с другом как части единого целого, с другой стороны, с будущим таким образом, как это характерно именно для нашей уникальной индивидуальности.

Джефф оставил университет и стал учителем. Он любил детей и на своей первой работе в небольшом городке напряженно трудился, стремясь поделиться с учениками своей любовью к

предмету, чтобы он захватывал их воображение, чтобы он был осмысленным также и для них. Однако через несколько лет он почувствовал разочарование - не учениками или их родителями и не их кругом, а «системой», которая, как он стал считать, ставила их в особо невыгодное положение и толкала к положению маргиналов. Тяготы работы начали одолевать его, и он осознал, что его начинают раздражать те самые ученики, которым он был столь предан. В этих трудных обстоятельствах он постепенно терял ощущение смысла, с которым вошел в учительскую профессию. Он стал болеть и через некоторое время постоянных недомоганий оставил преподавание.

В нижеследующей истории речь идет о женщине, которая всегда была занята тем, что поддерживала своего мужа в его бизнесе и помогала ему, пока внезапно не овдовела в возрасте пятидесяти с небольшим лет.

Дети Фреды к этому времени уже покинули дом, и она оказалась лишена всего, что было ей дорого. Она продолжала вполне успешно вести бизнес, однако у нее было ощущение, что она просто продолжает механически функционировать. Смысл существования для нее был связан с ее преданностью мужу: работая вместе с ним в созданном им деле, она приняла его задачи как свои собственные.

Когда она находилась в этом горе и хаосе, одна подруга показала ей, как шить изделия из лоскутков. Была надежда, что это поможет Фреде заполнить свободное время, и к тому же таким образом найдется применение ее прекрасному чувству цвета и формы. К всеобщему изумлению, это «пошло»: Фреда любила работать руками, и у нее оказался настоящий талант в нахождении сочетаний цветов и тканей. Она заинтересовалась копированием традиционных рисунков одеял, созданием собственных вариаций для скатертей и подушек. Ее дочь показала кое-какие ее работы в крупных лондонских магазинах, и там они понравились. Изделия Фреды стали покупаться по всему миру. Она начала получать заказы на одеяла и настенные драпировки по индивидуальным проектам. К тому времени, когда Фреде было за восемьдесят, фотографии некоторых ее одеял

занимали почетные места в общенациональных журналах и на известной выставке. Она жила одна за городом, но ее творческая сторона проявлялась как никогда прежде. Она обрела новый смысл, и ее жизнь была теперь значимой совершенно по-другому, чем прежде. Она раскрыла в себе способности, о которых не подозревала, пока был жив ее муж, — способности, давшие ей независимую основу идентичности и самоуважения.

Томас Дж. Леонард, основатель Университета коучинга, говорит: «Наше видение — это маяк, который **совершенно ясно** указывает нам путь, если только мы его разглядели; цель - то, что мы ставим перед собой, когда нам недостает видения». Видение [vision - труднопереводимое слово, которое можно понимать как взгляд на мир, на ситуации, на свое место в них, на цели, на образ будущего, порождаемый на уровне идентичности или надличностном уровне. Предвидение — один из аспектов видения. — *Прим. пер.]* и смысл сопутствуют друг другу. Однако весьма полезно исследовать различия между смыслом и целью.

- Цель достижима, по крайней мере потенциально; смысл не является конечным. Он дает энергию, которая позволяет нам достигать целей.
- Нас могут вводить в заблуждение цели, которые недостаточно хорошо сформированы, но ощущение смысла редко вводит нас в заблуждение.
- Цели могут обмануть наши ожидания; ощущение смысла постоянно вознаграждает нас.
- Наши цели могут находиться в конфликте - различные наши части хотят разных вещей, или же мы можем в короткой перспективе хотеть того, что противоречит нашим же желаниям в долговременной перспективе; смысл объединяет различные наши части, влияет как на долговременные, так и на кратковременные желания.
- Цели всегда относятся к будущему; смысл — выражение собственного «я». Он вырастает из нашего прошлого и соединяет настоящее с будущим.

РАСПОЗНАНИЕ СМЫСЛА В СЕБЕ

Есть некоторые полезные тесты на смысл.

Смысл выходит за границы базовых потребностей. В 60-е годы американский психолог Абрахам Маслоу определил различие между «потребностями выживания» и «потребностями самоактуализации». Потребности выживания — это потребности в пище, крове, тепле: в том, без чего мы можем умереть. Потребности самоактуализации направлены на те вещи, которые делают нашу жизнь значимой: любовь, интерес, новые задачи, творчество, смысл. Маслоу указал, что, пока наши базовые потребности не удовлетворены, мы не способны заметить, а тем более удовлетворить свои потребности самоактуализации. Потребность в ощущении смысла - одна из них; если вы боретесь за выживание, у вас не остается энергии на что-то еще. Впрочем, судя по тому, что в данный момент вы читаете эту книгу, — что бы ни было в вашей жизни в прошлом, сейчас вы стремитесь сосредоточиться на самоактуализации.

Итак, смысл выходит за пределы обретения необходимых в жизни вещей — и даже за пределы обретения приятных вещей. И то и другое обычно вполне специфичны и конкретны, а смысл, как правило, является абстрактным и более объемлющим. Новая машина - это цель; быть способным свободно и широко путешествовать — это, возможно, средство реализации смысла. Установление уровня позволяет нам увидеть это более четко: путешествия могут служить тому, чтобы расширить ваш горизонт или повысить вашу креативность.

Смысл - это то, с чем вы ощущаете себя в согласии на всех уровнях. Как мы говорили раньше, цель может соответствовать некой вашей части и не соответствовать другой. Цели могут вызывать конфликт между нашими частями, смысл — никогда.

Смысл может порождать или модифицировать свой способ выражения, но он не иссякает. Молодой учитель, который разочаровался в своей работе, впоследствии прошел обучение в области зрттерапии и занялся частной практикой. Кроме того, он стал дважды в неделю бесплатно работать в больнице для смертельно больных детей. Он по-прежнему стремился поделиться любовью к сво-

ему предмету; по-прежнему хотел роли, которая позволила бы ему передавать умения другим. И он нашел новые условия, позволившие ему реализовать это более свободно.

НАХОЖДЕНИЕ СМЫСЛА ЖИЗНИ

Смысл обычно зависит от убеждений и ценностей. Поэтому он должен включать некоторые или даже многие аспекты собственной идентичности. И, вероятно, он должен выходить за их пределы - включать более высокие уровни, которые Ян иногда называет надличностными. Самый высокий уровень связан с переживанием связи с высшим началом, - переживанием религиозного или духовного рода, - или с переживанием смысла собственной индивидуальной жизни как определяемого принадлежностью к большей общности во Вселенной, природе или во времени. Смысл жизни часто включает этот самый высокий уровень.

Некоторые люди уже в юности знают смысл своей жизни. Большинство раскрывают его со временем. Один из способов осознать скрытый смысл своей жизни - поразмышлять о закономерностях своей жизни, которые можно в ней обнаружить к настоящему моменту. Что вас больше всего заботит и интересует? Что вызывает наибольший энтузиазм? Какие ценности вы стремитесь олицетворять или защищать? Что по-настоящему важно для вас? НЛП показывает, насколько упорядочены могут быть наше мышление и поведение; сколь бы далек ни был от осознания смысл жизни, тем не менее он может постоянно руководить нами и формировать нас.

Здесь могут быть полезны иллюстрации из наших собственных историй. Выше в этой книге мы объясняли, как неудачная ситуация у Яна в школе и абсолютно противоположный опыт в политехникуме, где его поощряли в том, чтобы взять на себя ответственность за собственную учебу, - как этот контраст дал ему стимул к профессии поддерживающего, стимулирующего учителя. Можно сказать, что все это помогло развитию в нем страстной заинтересованности процессом обучения и тем, как обучение может способствовать самоутверждению человека или наоборот. Это, в свою очередь, привело его как к НЛП, так и к выработке собственных,

особых путей поощрять обучение. Первоначально это было личное индивидуальное обучение, но затем оказалось, что та же самая цель, — дать человеку возможность более полно осознать, кто он на самом деле и к чему в действительности стремится, - может достигаться с помощью различных иных средств, таких, как кассеты и книги, а теперь также Интернет. И так все это продолжается.

Венди со школьным опытом повезло больше. Она посещала прогрессивную школу, в которой ученики поощрялись с раннего возраста брать на себя значительную ответственность за свое обучение; они также привлекались к повседневному управлению школьными делами и к принятию решений. Эта школа ценила индивидуальности, каждую - с ее собственной природой и собственными возможностями предложить что-то другим. Академические достижения не считались чем-то первым и главным. Ученики этой школы специализировались в дальнейшем во многих профессиях, в том числе в юриспруденции, преподавании, творческом и исполнительском искусствах, защите окружающей среды и политике. Опыт принадлежности к такой общности способствовал возникновению у Венди ощущения смысла жизни, сходного с тем, что сформировалось у Яна: делиться информацией, поощрять обучение, давать ресурсы и возможности. Оба мы работали в качестве терапевтов, тренеров, консультантов и коучеров. Каждая из этих ролей позволила нам соприкоснуться с различными аспектами одного жизненного смысла.

Нам посчастливилось осознать свой жизненный смысл. Нам также удалось применить свое знание НЛП и его инструментов для того, чтобы претворить этот жизненный смысл в действие. Но что, если вы еще не раскрыли свой жизненный смысл?

Наша практика говорит о том, что люди иногда не могут осознать свой жизненный смысл из-за того, что не умеют ценить себя или настраиваться на себя. Многие научены смешивать самосознание с «эгоизмом», а внимание к себе с «поглощенностью собой». Если вы как раз из таких людей, то важный первый шаг к тому, чтобы осознать свой жизненный смысл, может состоять в исследовании этих убеждений и сформировавшей их личной истории. Это не значит, что надо сбросить со счета свое прошлое или забыть

все, чему вы научились. Одна из основных заслуг НЛП состоит в том, что оно показало: люди — обучающиеся существа, и многим вещам, которые как будто бы «даны» нам, мы на самом деле обучены в связи с определенными обстоятельствами. И мы способны скорректировать или изменить эти «данности» применительно к другим обстоятельствам. Мы можем почтить свое прошлое, создав для него то, что пионер НЛП Роберт Дилтс называет нашим «музеем личной истории», без того, чтобы оно нас приковало к себе навсегда.

Если вы ощущаете, что ваши ограничения действительно такого рода, как здесь описано, то многие навыки, описанные в этой книге выше и далее, должны показать вам способы войти в больший контакт с собой, достичь большей внутренней и внешней согласованности с собой на всех логических уровнях. Жизнь вновь и вновь показывает нам новые возможности исследования и воплощения нашего жизненного смысла, однако мы полагаем, что на самом деле суть этого смысла мы в любой момент способны увидеть — стоит только посмотреть. А чтобы посмотреть, вам, может быть, полезно задать себе следующие вопросы:

1. Что меня эмоционально вовлекает? Что на самом деле движет мной / заводит меня?

2. Что именно во всем этом так на меня действует?

3. Что это мне дает? Отнеситесь к ответу внимательно, сколь бы странным или неожиданным он ни казался. Затем спросите себя: «И что же *то* мне дает?» Всякий раз, получая ответ, вновь задавайте тот же вопрос, пока не достигнете этапа, на котором вроде бы уже не будет ответов. Если говорить в терминах НЛП, то вы занимаетесь распределением по уровням: задавая в очередной раз вопрос о цели по поводу каждого полученного ответа, вы переходите на все более высокие уровни значимости. Если ответов уже больше нет, значит, вы достигли уровня смысла, питающего вашу заинтересованность.

4. Что вам по-настоящему нравилось в детстве? Остается ли это важным для вас? Используя те же «восходящие» вопросы, по-

пробуйте добраться до смысла вашего увлечения. Сохраняет ли этот смысл свою значимость для вас сегодня? Как вы сегодня его реализуете? Может быть, он изменился? Или вы почему-либо утратили контакт с ним?

5. Дайте себе время обдумать свои ответы - внимательно, доброжелательно, поддерживающе. Теперь, в качестве наилучшего коучера для самого себя, поразмыслите о том, какой нужен следующий шаг.

РАЗВИТИЕ САМОУВАЖЕНИЯ

Повышение самоуважения, несомненно, оказывает почти магическое воздействие. Однако подлинная магия заключается в том, что самоуважение может быть создано. Каждый день предлагает нам шансы укрепить свое самоощущение, больше понравиться себе, достичь осознания и контроля своих состояний, раскрыть и реализовать свой смысл.

Мы уделили внимание четырем важнейшим ноу-хау: тому, как укрепить свое чувство «я», как больше понравиться себе, как управлять своим состоянием и как раскрыть в себе ощущение смысла. Эти четыре аспекта могут служить полезными направлениями фокусировки ваших вопросов и ответов на них, однако если вы замечаете что-то, о чем мы здесь не говорили, то доверяйте своей интуиции. Создание самоуважения - не итог, а процесс: не потому, что мы никогда этого не осуществим, а потому что всегда есть возможность стать еще более развитым, совершенным, успешным и счастливым человеческим существом. Один из лучших способов сделать это «путешествие» одновременно результативным и приятным — доверять информации, приходящей от ваших органов чувств и вашего опыта, и испытывать ее на деле.

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

1. В начале каждого дня уделяйте пять минут тому, чтобы составить план подтверждения своего самоуважения на день. Мысленно «просмотрите» предстоящие события. Какие убеждения,

позиции, физиологические состояния, одежда, действия помогут вам остаться верн (ым, ой) себе и укрепить свое чувство собственного достоинства? Ожидаете ли вы каких-либо ловушек? Как вы справитесь с ними, сохранив свое самоуважение? Какого рода внутренний диалог поможет вам? Каких внутренних наставников - знакомых вам людей, которые поддерживают ваше самоуважение; людей, с которыми вы не знакомы, но считаетесь; людей, чьим умениям и поведению вы готовы подражать, вы хотели бы мысленно взять с собой в этот день?

2. В конце каждого дня задайте себе вопросы:

   - Что мне больше всего понравилось в себе сегодня?
   - В скольких состояниях я побывал (а) сегодня? Какие из них были наиболее ресурсными, усиливающими мое ощущение собственного «я»? Как они возникли? Как в будущем я мог (ла) бы инициировать эти состояния?
   - Какие состояния были менее ресурсными для меня? Что их спровоцировало? Как мне не попасть в них снова?

3. Назовите ваш излюбленный недостаток. Оглянувшись на прошедший день или неделю, выберите какой-нибудь недостаток или ограничение - что-то, что внезапно проявилось и нанесло ущерб вашему самоуважению. Спросите себя, что подумал бы об этом недостатке по-настоящему хороший друг. Если исходить из того, что все наши действия имеют смысл, - что этот недостаток мог пытаться сделать для вас, будь то сегодня или когда вы впервые начали вести себя или думать таким образом? Даже если сейчас вы хотите изменить это свое поведение, поблагодарите свой недостаток за его хорошие намерения. Как вы можете следовать тем же намерениям способом, который вам позволит больше себе нравиться?

4. В конце дня или недели выберите пять наиболее «само-уважительных» моментов. Мысленно воспроизведите их. Каким образом вы сможете взять их с собой в завтрашний день или в следующую неделю?

Глава 13

ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ

Отношения имеют огромное влияние на наше отношение к себе и на нашу жизнь. Мы можем понять механизмы отношений, моделируя, с одной стороны, тех, чьи отношения, будь то дома или на работе, успешны, с другой стороны, тех, для кого эта область представляет трудности. Следуя эффективным моделям, вы можете разительно изменить свой способ взаимодействия с другими: вы станете лучше способны сформировать команду, станете лучше относиться к себе, ваши личные отношения станут более равноправными и более удовлетворительными, вы будете лучше ладить со своими детьми. А моделируя то, что работает для вас не слишком хорошо, вы сможете обнаружить, в чем и в какие моменты дела идут не так, как надо, - где нужно внести изменения, причем порой удивительно мелкие, которые приведут к нужной коррекции.

В этом разделе мы намерены исследовать четыре основных ноу-хау хороших отношений:

1. Как выстроить «мы», которое есть больше, чем «ты» и «я» (или «я» и «команда»),
2. Как смотреть на вещи с разных точек зрения - навык принятия различных перцептивных позиций.
3. Как делать инвестиции в будущее.
4. Как узнать, когда пора прекратить инвестиции и выходить из отношений.

Опираясь на НЛП, мы проясним некоторые распространенные дилеммы и ошибки, а также сформулируем позитивные практические указания, которые помогут вам строить хорошие, эффективные отношения дома и на работе.

Личные и рабочие отношения имеют много общего: для тех и других нужна эффективная коммуникация, а также нужно учиться согласовывать свои желания, свой личный стиль с другими. Подходы НЛП к построению и поддержанию эффективных отношений в соответствующей мере относятся и к той, и к другой областям. Мы помним, как одна наша знакомая девочка-подросток однажды очень гневно кричала на своего отца: «Ты не должен так обращаться со своей секретаршей!»

В связи с этим возникает интересный вопрос: почему мы часто на работе ведем себя более сдержанно, чем дома? Не странно ли, что зачастую, находясь рядом с самыми близкими, люди готовы с легкостью говорить первое, что им приходит в голову, — отставляя в сторону общепринятую вежливость и не слишком обременяя свое поведение рассудительностью? В этих коллизиях НЛП может помочь. В 1 б-й главе мы посвятим специальное внимание рабочим ситуациям, в этой же будем говорить об отношениях независимо от контекста. Мы покажем вам, как вы можете создать и поддерживать отношения, в которых выигрывают обе стороны, - с вашим партнером, детьми, начальником, секретарем, - не отказываясь ни от чего важного для себя.

Для начала мы хотим акцентировать два важных момента:

1. Идентичность играет центральную роль в отношениях.
2. Установление хороших отношений требует, чтобы вы оставались верны себе.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ РОЛЬ ИДЕНТИЧНОСТИ

Лишь тогда, когда ваше чувство собственного «я» достаточно твердо и устойчиво, вы становитесь способны к обсуждениям, договорам и компромиссам, образующим коммуникации, составляющие неотъемлемую часть дружбы, продуктивных рабочих отношений и интимных отношений. Это как с деньгами: если у вас их достаточно, вы можете одолжить или подарить часть их кому-то и все же остаться платежеспособн (ой, ым). Если у вас есть достаточно определенное ощущение своего «я» и достаточно уважения к этому своему «я» со всеми его недостатками, то вы, принимая уча-

стие в разнообразных создающих отношения диалогах с другими, можете не опасаться, что растратите себя целиком или потерпите эмоциональное банкротство. Поэтому столь важна работа над самооценкой, о которой мы говорили в предыдущей главе.

Верно также и то, что основа хороших отношений - личностная устойчивость обоих партнеров. Если другой ведет себя требовательно или как нуждающийся, обделенный человек, то с ним трудно установить здоровые удовлетворительные отношения. Конечно, вполне возможны отношения, в которых один опирается, а другой «подпирает», в которых доминантная позиция одного отлично согласуется с самоуничижительной манерой другого. Такие отношения, будь то профессиональные или личные, могут какое-то время вполне сносно функционировать. Но в длительной перспективе они имеют тенденцию заходить в тяжелый тупик. Ниже в этой главе мы будем говорить о важности учета подобных факторов, когда вы вступаете в новые отношения или размышляете о том, не прекратить ли старые.

ВЕРНОСТЬ СЕБЕ

Но главное: будь верен сам себе;
Тогда, как вслед *за* днем бывает ночь,
Ты не изменишь и другим.

Шекспир, «Гамлет», пер. М. Лозинского

Полоний в «Гамлете», как известно, дает этот совет своему сыну Лаэрту перед долгим путешествием. Для путешествия по жизни это тоже хороший совет. Быть верн (ым, ой) себе означает многое. Это означает знать, принимать, уважать себя и нравиться себе в том смысле, в каком мы обсуждали это в 1 2-й главе. Это значит знать, чего вы хотите, и быть готов (ым, ой) претендовать на это. Это значит обращать внимание на информацию, которую вы получаете через свои непосредственные физические реакции, так же как через свои сознательные мысли и убеждения. Это значит развивать способность осознания этих реакций, делая ее более тонкой и более автоматической. Это значит все больше вовлекаться в происходящее и, прежде чем действовать, оценивать ситуацию в соответствии с сигналами со стороны других или с собственным

внутренним диалогом. Это означает также исходить из того, что для всех заинтересованных лиц легкое, приятное, воодушевляющее и веселое скорее всего лучше, чем тягостное, трудное и должное. Это значит, наконец, научиться тому, что веселый путь отнюдь не противоположен серьезному пути и в действительности может оказаться кратчайшим путем к глубинам, а также наилучшим способом оценить, что именно по-настоящему важно.

Наш опыт НЛП-коучеров свидетельствует:

1. **Хорошо функционирующие отношения строятся на фундаменте устойчивого чувства идентичности.** Чем больше вы укрепляете свое чувство «я», тем лучше у вас основа для взаимодействия с другими на всех уровнях. Это не означает большую эгоистичность - лишь большие самосознание и самоуважение.

2. **Для успешных отношений характерно ясное сознание границ.** Речь идет о границах между собой и другими; между ролями и ответственностью; между совместностью и отдельностью; между сходством и различием. Уважение всех участников отношений к границам выражается не только в словах, но и в действиях. Ваши четкие представления о том, чего вы хотите, что готовы делать, что входит в область вашей ответственности и что в нее не входит, а также ясное выражение вами всех этих представлений делает отношения лучше, эффективнее. Американский поэт Роберт Фрост точно высказал это в строке: «Хорошие изгороди отгораживают хороших соседей».

3. **Способность принимать различные перцептивные позиции составляет важный навык в любых отношениях.** Жизненно важно также уметь быстро и свободно сменять эти позиции. Ниже в данной главе мы поговорим об этом более подробно.

4. **Есть много разных вариантов устройства эффективных отношений.** Существенно не конкретное содержание, а процесс. Вы можете вполне эффективно работать в команде, где есть четкая статусная иерархия и управление, лишь бы каждый знал свои роли, свою ответственность, и коммуникация была четкой. Вы можете работать эффективно и в ориентированной на задачу команде, где иерархия минимальна или отсутствует, лишь бы

роли были ясны, люди уважали друг друга и коммуникация была прозрачной. У вас могут быть великолепные партнерские отношения, в которых роли и ответственность равномерно разделены, или распределены в соответствии с традиционными половыми ролями, или определяются индивидуальными умениями и предпочтениями, лишь бы вы оба были согласны с их устройством. Вы можете иметь общие интересы и вместе проводить время, а можете иметь различные интересы и проводить время независимо друг от друга, лишь бы вы оба были удовлетворены. У вас может быть очень много секса или совсем никакого секса, лишь бы вы оба хотели одного и того же в этой области.

НЛП напоминает нам: правильно то, что «работает». Поэтому эта глава посвящена процессам, благодаря которым отношения «работают», а не конкретным их правилам. Моделируя людей, которые делают свои отношения успешными, НЛП обеспечивает нас множеством различных ноу-хау, которые мы можем использовать для поддержания и взращивания наших собственных отношений.

5. **Чем более внимательны вы к обратной связи, при условии безоценочного ее восприятия, тем лучше она руководит вашими реакциями.** Имеется в виду, что тогда вы можете более эффективно согласовывать свои действия и задачи с действиями и задачами других и что вам также будет легче установить гармонию либо понять, когда пора остановиться и подсчитать убытки. Если ваш партнер, ребенок или коллега не воспринимает сообщение, которое вы стремитесь до него донести, пусть это будет для вас обратной связью, которую можно использовать для улучшения положения вещей. Не ищите, кого обвинить: ни вы, ни они не виноваты. Полезно другое: спросить их, что именно они имели в виду в своих действиях и как именно вы могли бы улучшить данный элемент вашего взаимодействия. Рамка любознательности открывает новые возможности, в то время как обвинительная рамка блокирует продвижение.

6. **Реагирование на основе предположений и догадок часто затрудняет отношения.** Дела идут более гладко и гармонично,

когда вы ясно выражаете свои желания, свои чувства, свои мысли по поводу происходящего, избегая «чтения мыслей», проецирования, опоры на непроверенные гипотезы и фантазии.

КАК ВЫСТРОИТЬ «МЫ»

«Мы» само по себе не возникает, разве что в формальном смысле. Его надо строить. Легко сказать, например: «Мы бы с удовольствием пришли», но эта фраза не всегда значит то, что, как кажется, она значит. Вы можете сказать «Да» на приглашение и, может быть, имеете все основания полагать, что ваш партнер тоже захочет прийти. А может быть, и нет. И даже если вы окажетесь правы и ваш партнер действительно с удовольствием присоединится к вам, может оказаться, что вы проведете вечер в общении с разными людьми. Вы пришли на вечеринку, и ваш партнер тоже, но никакие «мы» не пришли.

Или, например, рассмотрим рабочую ситуацию. Две огромные фирмы собираются слиться. Назначается встреча, на которой предстоит договориться о том, как это будет происходить. Оба директора говорят: «Мы будем там». Но что оказывается этим «мы»? Бизнесмен, чьим коучингом мы занимались, рассказал о представителях своей фирмы, направленных на эту встречу: они были выбраны различными отделами по различным политическим соображениям; у нескольких были специальные «миссии»; кто-то был назна чен для того, чтобы исключить других. Слово «команда» использовалось, но на самом деле никакого «мы» там не было.

ЧТО ТАКОЕ «МЫ»?

«Мы» есть больше, чем сложенные вместе части, оно есть са - мостоятельная сущность. Определенные процессы связали между собой эти части - примерно так, как отдельные ингредиенты в процессе выпекания связываются в пирог. Вы являетесь частью целостности, вы ощущаете свою принадлежность к ней, вы можете описать ее и обращаться к ней.

Организации признают необходимость таких процессов, когда они устраивают дни «построения команды». Если вас определили в команду, это еще не значит, что вы чувствуете себя частью целого или ведете себя соответственно. Для этого должно произойти что-то еще.

Команда, точно так же как супружеская пара, имеет определенные характеристики. Далее мы хотим исследовать их, использовав для этого логические уровни. Итак, каким же образом строится «мы»?

ИДЕНТИЧНОСТЬ

Идентичность «мы» отвечает на вопрос «Кто?». «Мы» обладает неким ощущением себя. Его члены способны говорить и говорят об этом — о том, каково их «мы». Это может быть «ремонтная команда», или «традиционный брак», или «открытое партнерство». Вы замечали, что некоторые пары - значительно больше пары, чем другие? О них как бы можно сказать, что они составляют единицу. Они - не просто два индивида, которые вместе развлекаются или вместе живут, они — нечто большее. Таким образом, мы можем задать себе один хороший вопрос: что это за «мы», которое есть мы? Как я могу описать нас? Мы располагаем многими способами построения и укрепления «мы» на уровне наших идентичностей: корпоративный логотип и слоган; цвета компании; употребление слов «мы» или «компания». Мы можем также развить это, ассоциируя «мы» с его характеристиками: «Что касается нашей команды...», «Вы знаете, что наша семья...» Всякий раз, когда вы упоминаете «мы» и его характеристики, вы укрепляете его. По отношению к вашим наиболее значимым личным отношениям вам, возможно, захочется спросить себя: «Что мы хотим?»

УБЕЖДЕНИЯ И ЦЕННОСТИ

Убеждения и ценности отвечают на вопрос «Почему?» для «мы». «Мы» привержено чему-то: может быть, явно, таким вещам, как, например, «семейные ценности», или неявно, например, преданности друг другу или любви. Организация может придавать особую ценность обслуживанию потребителей или передовым иссле-

дованиям. Ценности находят отражение на других уровнях, таких, как окружение или среда. Несогласия и конфликты часто связаны с вопросами ценностей или убеждений. С другой стороны, общие ценности помогают формировать «дух команды», определяют смысл и значение принадлежности к данному конкретному «мы». Хороший вопрос в связи с этим: чему привержено это «мы»? Что оно стремится сохранять, защищать в ситуациях стресса? Какие из других «мы» оно воспринимает как очень отличающиеся и почему? Подобные вопросы зачастую помогают обнаружить неявные и даже скрытые ценности.

СПОСОБНОСТИ

Здесь речь идет о базе ресурсов или умений «мы». Это может означать набор традиционных ролевых паттернов, включающих зарабатывание денег и ведение домашнего хозяйства, а может - наученные и комплементарные рабочие навыки. Какие-то вещи данная группа делает отлично, а какие-то находятся вне ее репертуара. Рабочая команда обычно знает свою базу умений, в то время как семьи и партнеры отдают себе отчет в ней значительно реже, едва ли даже мыслят о себе в этих терминах. Тем не менее некоторые семьи обладают замечательной способностью вселять уверенность в своих членов, а другие подрывают эту уверенность; некоторые пары прекрасно расслабляются, но не слишком способны к накоплению материальных и социальных благ; какие-то отлично функционируют в течение короткого времени, а другие обладают способностью планирования... И так далее. Мало кто смотрит с этой стороны на свои семьи или партнерские отношения. Однако многое может проясниться для нас, если мы спросим себя: что это «мы» делает хорошо? А что оставляет желать лучшего?

ПОВЕДЕНИЕ

Теперь мы говорим о том, какое «что» характерно для «мы». Пришелец с Марса или всякий, занявший третью позицию, сможет описать характерные формы поведения некой единицы, если понаблюдает за ней некоторое время. Он скажет: это команда, которая много совещается и начинает осуществлять проект лишь после

того, как все мнения услышаны. Или: это пара, которая всегда вместе, отношения в ней просто искрят сексуальностью. Или: в этой семье бесконечно ссорятся.

Вы можете подумать, что это и есть суть компании, пары или семьи. Однако, возможно, существуют какие-то определенные действия или формы поведения, которые критически важны для функционирования целостности. Например, Ян и его жена Полетт придают особое значение тому, что они каждый год на несколько дней, включающих день их бракосочетания, уезжают куда-нибудь, причем это обязательно должно быть место, где оба они прежде никогда не были. Это их поведение вносит вклад в построение их «мы» - «мы» которое проводит некоторые специальные дни вместе.

Хороший вопрос для данного уровня: как действует это «мы»? Что оно делает? Какие процессы, знания и умения привлекает? Поведение единицы включает внутренние и внешние процессы, задействующие определенные умения и навыки. А умения и навыки могут быть научены или улучшены, могут поддерживаться или изменяться: достаточно спросить, «как» делается то, что делается.

СРЕДА

Это - «когда» и «где» для «мы». Каждая семья, команда, организация имеют свою характерную среду, которая что-то говорит о ней. Создаваемая нами физическая среда, вещи вокруг нас могут отражать важные особенности «личности» организации, команды или отношений. Однако столь же важен вопрос времени: насколько часто вы контактируете, достаточна ли эта частота, эффективна ли организация времени для составляющих «мы». Эти «где» и «когда» могут значительно усилить или, наоборот, ослабить «мы». Венди вспоминает посещение одной крупной школы, точнее, попытку посещения, потому что она не смогла найти вход! Столь же неприступны бывают больницы — со всеми их пристройками, хозяйственными помещениями, коридорами и временными указателями, перенаправляющими в разные стороны. В связи с этим подумайте: какое послание получают посетители, желающие попасть в ваш офис и ваш дом? Открыт им путь или перегорожен различ-

ными препятствиями? Становятся они частью «мы» или нет и как надо бы на самом деле?

Независимо оттого, как все устроено, уместным является вопрос: как в этом устройстве всевозможных «где» и «когда» проявляется «мы»? И так ли с этим обстоит дело, как вы хотите?

Офисы могут производить очень разное впечатление не только на внешних посетителей, но также на персонал. Научный работник, которая перешла на новую работу, рассказала, что в ее прежней лаборатории в распоряжении каждого сотрудника были добрых полтора метра пространства стола и персональная доска для прикрепления рабочих бумаг. Людям было куда поставить горшки с комнатными растениями и где разместить безделушки. В новой лаборатории у нее оказалось примерно 60 сантиметров стола, никак не отделенные от «территорий» коллег, что грозило, разумеется, вторжениями. Совсем не было пространства, которое она могла бы сделать своим личным; рабочие схемы и документы прикреплять было некуда, не говоря уже о фотографиях и открытках. На ее предыдущей работе имелось место сотрудникам. Там была традиция ежедневных перерывов для совместного чаепития, на которое каждый по очереди приносил сладости. На новом месте сотрудники встречались все вместе лишь раз в неделю для ритуального пятничного чаепития. Каковы бы ни были ценности этих двух институтов, организация среды в них была совершенно различной, и сотрудникам транслировались разные послания.

Работнику службы, занятой надзором за условно осужденными, много лет проработавшему рядом с домом, было предложено повышение по службе, требовавшее перехода в подразделение, которое помещалось в большем отдалении от его дома. У него были маленькие дети, и он отлично понимал, что если перейдет на новое место, дорога до которого занимает больше времени, то станет меньше их видеть. Они с женой решили, что поскольку он теперь часто будет приходить домой поздно, то завтрак отныне будет считаться важным семейным времяпровождением, которое должно быть неспешным. Их

семейные ценности - преданность друг другу, взаимная забота, совместное времяпровождение - не должны были пострадать. Нужно было обеспечить время для них, пусть даже для этого придется вставать немного раньше.

Эти примеры иллюстрируют то, какую роль логические уровни могут играть в формировании «мы».

ИССЛЕДОВАНИЕ «МЫ»

- Используя логические уровни, опишите «мы» - характеристики ваших отношений, вашей семьи, вашей команды или организации.
- Вас устраивает положение вещей? Если нет, какие характеристики нуждаются в изменении?
- Какие изменения из тех, что могут увеличить «мы», находятся в вашей власти?
- Выявите изменение, которое вы легко можете осуществить, и произведите его, не откладывая. Пронаблюдайте за результатом.

Ощущение «мы» может варьировать от четкого и сильного до хрупкого и колеблющегося. Ниже приводятся некоторые вопросы, с помощью которых вы можете исследовать с данной точки зрения свои отношения.

- Есть ли у вас чувство, что вы «на одной стороне»?
- Есть ли у вас ощущение, что целое больше суммы своих частей?
- Сплачивается ли «мы» в неблагоприятных обстоятельствах и совместно ли наслаждается успехом?
- Нравятся ли вам другие, составляющие часть вашего «мы»?
- Чувствуете ли вы, что принадлежность к «мы» вносит значительный вклад в ваши самоощущение, уверенность, удовольствия, ассортимент умений?

- Не ограничивает ли вас существенно в чем-либо принадлежность к данному «мы»?
- Доверяете ли вы другим, также принадлежащим к «мы»?
- Советуетесь ли вы с ними, прежде чем действовать?
- Взвешиваете ли вы влияние ваших действий на других или на «мы», прежде чем что-либо предпринимать?

Если на сколько-то из этих вопросов вы ответили «да», можно сказать, что ваши отношения соответствующей долей своих аспектов «работают» на вас. Обратитесь к вопросам, не получившим у вас утвердительного ответа, и подумайте о том, что должно произойти, чтобы вы все-таки сказали «да». В результате у вас возникнет представление о том, что в отношениях хорошо уже сейчас, а также что могло бы стать лучше. И если вы достаточно конкретно описываете, что должно произойти, чтобы положение изменилось, это значит, что вам удается использовать негативную обратную связь для выработки рецептов успеха. Особенно внимательно относитесь к сигналам с уровня идентичности: неудовлетворенность на этом уровне говорит о том, что требуется серьезная работа для улучшения ситуации или - в крайнем случае - что следует подумать о том, стоит ли продолжать эти отношения.

СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ «МЫ»

Согласно нашему опыту НЛП-коучеров, есть ряд качеств, которые являются общими для людей, обладающих умением строить отношения. Ниже мы приводим эти характеристики в виде списка ноу-хау.

1. СОХРАНЯТЬ ЯСНОСТЬ ПО ПОВОДУ СОБСТВЕННОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ, ПОТРЕБНОСТЕЙ И ЖЕЛАНИЙ

Вы не можете выстроить «мы», не имея твердой первой позиции. Именно поэтому юношеские отношения обычно прерываются: молодые люди находятся в процессе самоосознания, и это зна-

чт, что они либо проецируют свои надежды на партнеров и впоследствии приходят к выводу, что партнер совсем не таков, каким они его считали или хотели видеть, либо обнаруживают, что переговоры, необходимые для построения «мы», слишком трудны, напряженны и небезопасны. Чтобы признать свою неправоту или неведение, нужно обладать достаточно сильным чувством «я», - так же как и для того, чтобы отстаивать важные для себя вещи уверенно, но не агрессивно и не манипулятивно; так же как и для того, чтобы заявлять о своих желаниях.

Чувство «я» можно культивировать. Детский опыт накладывает на него отпечаток, но не фиксирует навсегда. Можно уделять ему внимание из второй и третьей позиций, чего также требует и построение отношений. Ниже в данной главе мы к этому вернемся. Хорошие отношения дома и на работе служат удовлетворению ряда важных потребностей их участников. Более того, в них есть способы отслеживания этих процессов и достижения договоренностей по их поводу. Выработка путей обсуждения ваших «мы» с вашим партнером, вашими детьми и вашими коллегами, - едва ли не самая благодарная деятельность из всех возможных.

2. ДЕЙСТВОВАТЬ ТАК, КАК ЕСЛИ БЫ «МЫ» УЖЕ ЯВЛЯЛОСЬ ОТДЕЛЬНОЙ СУЩНОСТЬЮ

Это один из ключевых рецептов - вести себя так, как если бы «мы» уже имело отдельное и прочное собственное существование. Как и многие другие «как если бы», такое поведение помогает воплотить в реальность желаемое положение вещей. Вот некоторые примеры.

> У Джулиана и Лиз были проблемы в их браке. Каждый жаловался друзьям на другого: «Он никогда...», «Она всегда...» Оба застряли в первой позиции и обвиняли друг друга в одном и том же! Хотя они были вместе уже какое-то время, каждый склонен был вести себя так, словно был абсолютно свободен в принятии решений по поводу социального общения и занятий на досуге. Каждый ставил другого перед фактом, говоря, чем

он собирается заняться, нередко уже после того, как обо всем договорился. Для них это означало, что они «открыты» и «гибки», но тем не менее это в действительности часто приводило к конфликтам, когда тот или другой обижался на то, что с ним не посоветовались.

Джулиан вынес эту тему на обсуждение со своим коучером. Вместе они выработали стратегию: всякий раз, когда Джулиана куда-нибудь приглашали, он, прежде чем согласиться, должен был посоветоваться с «мы». Когда он рассказал об этой идее Лиз, она заявила, что не прочь попробовать делать то же самое. Их беседа сама по себе внесла вклад в возникновение нового чувства сотрудничества. К концу ее они продвинулись еще дальше: договорились, что, когда один из них рассержен, расстроен или опечален, он будет рассматривать это как проблему «мы», а не как свою индивидуальную проблему. Если Джулиан опаздывал домой и в результате обед пригорал или остывал, они должны были напоминать друг другу, что это но его проблема (легкомысленный, не может укладываться вовремя) и не проблема Лиз (принимает все слишком близко к сердцу, чрезмерно контролирует). Проблема - так же как и ее решение — принадлежала общему «мы», то есть их отношениям. Они увидели, что когда они рассматривают проблемы таким образом вместо того, чтобы ссориться и выяснять, кто виноват, то они быстрее разрешают их. К тому же опыт совместного исследования проблем и нахождения решений ощутимо усилил их чувство партнерства.

3. ДОГОВАРИВАТЬСЯ О ПРАВИЛАХ «МЫ»

Построение отношений требует времени. «Мы» должны научиться мыслить и вести себя иначе, чем мы это делаем, когда принимаем в расчет только себя. Люди зачастую действуют так, словно достаточно просто быть вместе и вовсе не нужно осознанно стараться согласовывать индивидуальное поведение, желания, умения. Между тем беседы о целях на будущее, о том, как роли и ответственность партнеров связаны с этими целями, могут способ-

ствовать успеху интимных отношений не меньше, чем успеху рабочей команды. Если вы говорите об этом открыто, это спасает вас от множества ловушек, в которых вы можете оказаться, когда основываетесь на догадках. Просто поразительно, как много людей вступают в долговременные отношения, не подумав поговорить на такие важные темы, как дети, профессиональная карьера или предпочтительный жизненный стиль. «Я всегда хотела детей, а он теперь говорит, что не хочет», — это печальная, но отнюдь не редкая история.

Разумеется, мы не хотим сказать, что с самого начала нужно обсудить абсолютно все до малейших деталей; однако, если вы четко осознаете, чего хотите и о чем намерены договариваться, и задаете вопросы о том же своему партнеру, это может предотвратить взаимное раздражение, конфликты и еще большие неприятности.

4. ИСКАТЬ ПУТИ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ВСЕХ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ

По возможности способствуйте тому, чтобы принадлежность к «мы» приносила всем членам удовольствие, пользу, удовлетворение. Тогда выиграет каждый. Это не то же самое, что подкупать других, чтобы они делали то, что вы хотите: от внимания подкупаемого редко ускользает факт манипуляции! Когда у вас есть выбор, отдавайте предпочтение вариантам, удовлетворяющим как ваших партнеров, так и вас. Это легче получается, когда вы ставите себя на место другого и думаете о том, что может подойти для него. В конечном счете для успешного построения «мы» способность переходить на вторую позицию жизненно важна.

5. ДАВАТЬ ЗАКОННОЕ МЕСТО КАЖДОМУ «Я», ВКЛЮЧЕННОМУ В «МЫ»

Принадлежность к «мы» вовсе не означает, что вы должны все делать вместе со всеми остальными. Это не означает также обязанность делиться каждой мыслью или чувством. Богатство «мы» основано на творческом диалоге между отдельностью и совмест-

ностью, индивидуальностью и коллективностью. Каждое «я» должно иметь для себя место и время. Индивидуальные занятия и интересы, признание различий способностей и навыков, время для одиночества - все это поощряет индивидуальности, так что в результате члены «мы» могут больше дать своему «мы». В частности, вы можете поддерживать вашего партнера в его независимых интересах вместо того, чтобы настаивать на совместности абсолютно всех занятий. Или вы можете поощрять члена вашей рабочей команды в развитии сферы собственной ответственности, нового навыка, нового способа действий - того, что отличает его от других, - вместо того, чтобы требовать от него действовать по-вашему либо так, как это принято.

6. НАХОДИТЬ ПУТИ К ТОМУ, ЧТОБЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ОБОГАЩАЛИ «МЫ»

Все мы функционируем по-разному. Различия могут быть источником непониманий и конфликтов, но в то же время они обогащают отношения дома и на работе, служат источником более широких ресурсов «мы». Заведите обыкновение замечать различия и затем спрашивать себя, как данное конкретное различие может обогатить ваше «мы». Если, например, вы склонны к глобальному видению, то вы можете найти коллегу, который ставит точки над всеми i и рисует поперечную палочку у каждой t. По временам такие вещи могут раздражать; однако организации, команды и семьи нуждаются и в тех способностях, и в других. Что вы можете сделать для того, чтобы оба варианта были использованы наилучшим образом?

7. ОБНАРУЖИВАТЬ ТЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ УСИЛИВАЮТ «МЫ», И ДАВАТЬ ИМ БОЛЬШЕ МЕСТА

Возьмите себе за правило замечать, что происходит в моменты, когда вы ощущаете «мы» наиболее остро. Может быть, это бывает тогда, когда перед вашей командой встает новая непростая задача, или же, напротив, когда ее члены спокойно выполняют по-

вседневные дела? Когда вы вместе отдыхаете или когда работаете **над** проектом? Каковы бы ни были эти ситуации, что именно в них усиливает ваше «мы»?

Молодая женщина обратилась к коучеру в связи с постоянным напряжением и регулярными двухдневными мигренями. Она работала как независимый профессионал и находилась в устойчивых отношениях. Хотя ее работа давала ей возможность выплачивать по счетам, она чувствовала, что не совсем удовлетворена ею. То же было и с отношениями. Собственно говоря, несколько лет назад она уже подумывала расстаться со своим партнером. Коучер спросил ее, бывали ли промежутки, когда у нее *не было* ее мигреней. Ответ прозвучал сразу же: «Когда мы продали свой дом в Лондоне и переехали сюда: денег у нас было достаточно, чтобы жить на них шесть месяцев, пока мы вместе работали над своим новым домом. Это была очень тяжелая физическая работа, но нам обоим она очень нравилась. За все то время у меня была всего одна мигрень». До вопроса коучера эта молодая женщина не осознавала, что в ее мигренях имелась некая закономерность, так же как не сознавала, что они с партнером лучше всего ладили в то время, когда сотрудничали на самом что ни на есть физическом уровне, реализуя планы, которые многое значили для них обоих.

8. КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

Заведите обыкновение задавать себе вопрос по поводу своих планов: служат ли они проявлению или укреплению вашего «мы»? Начните также оценивать идеи и решения, относящиеся к здесь-и-сейчас, с точки зрения их влияния на ваше «мы» в будущем. Например, может быть во многих отношениях удобно, чтобы некоторые члены вашей команды работали дома. Но как это повлияет на процессы в команде как целом? Кто-то кого-то будет видеть не слишком часто или не будет видеть совсем. Вы лишитесь тех продуктивных корректировок идей и спонтанных их обсуждений, которые случаются за кофе или при встрече в коридоре: теперь людям нужно будет делать специальные усилия, чтобы позвонить **Друг** другу по телефону, послать факс или сообщение по электрон-

ной почте. Разумеется, ничего ужасного; но стоит взвесить все последствия, чтобы компенсировать их отрицательную сторону и не допустить снижения эффективности команды.

В личных отношениях ситуация аналогичная. Многие пары не задумываются и не строят планов о том, что будет, когда дети вырастут или когда один из партнеров уйдет на пенсию. Тем не менее и то и другое могут иметь огромное влияние на них как индивидов и как на «мы». Когда мы думаем о том, как справиться с наихудшими мыслимыми с точки зрения нашего «мы» сценариями, это обычно помогает им не случиться.

9. САМОСТОЯТЕЛЬНО РАЗБИРАТЬСЯ СО СВОИМИ НЕГАТИВНЫМИ ЧУВСТВАМИ

Когда вы рассержены и раздражены, разбирайтесь со своими чувствами сами. Вдохните и выдохните. Сделайте паузу. Распознайте свое раздражение и отнеситесь к нему уважительно. Чем оно вызвано? Если его причина — нечто разовое и если проявление раздражения не продвинет ваше «мы» вперед, то примите сознательное решение: высказаться или промолчать. Со своими чувствами поработайте сами. Если причина вашего раздражения вое производит некий паттерн, посмотрите на этот паттерн. Найдите подходящее время (вполне возможно, это не сейчас, не в горячке момента), чтобы привлечь к нему внимание партнера.

10. ПРИНИМАТЬ МЕРЫ ПРОТИВ РЕАЛЬНЫХ РАЗДРАЖИТЕЛЕЙ

Не позволяйте им вас отравлять. Если для вас как индивида или для «мы» вредно оставлять без комментария или коррекции какой-либо эпизод или повторяющийся сюжет, тогда выскажитесь как можно скорее. Объясните как можно прозрачней, что вас беспокоит и почему вы считаете ситуацию опасной.

11.РЕЦЕПТЫ УСПЕХА

Если вас что-то не устраивает, обязательно скажите также о том, чего именно вы *хотели бы,* — сообщите другим рецепт успеха. Люди мало что могут сделать в ответ на слишком общие или расплывчатые призывы. Им нужно точно знать, против чего вы воз-

ражаете и что они могут сделать для улучшения ситуации. НЛП показывает: если мы хотим, чтобы другие изменились, то полезно формулировать свои высказывания в рамке «стремления к приятному», а не «избегания неприятностей». Вам не нравится то и это, но какие их действия вам понравятся? Когда мы даем другим рецепты успеха, наше «мы» с ними очень укрепляется, будь то дома или на работе. Кроме того, чем конкретнее ваши сообщения другим, тем скорее они попадут на правильный логический уровень и тем менее вероятно, что они будут восприняты на уровне идентичности. Это полезно еще и потому, что вопросы к себе о собственных желаниях могут быть хорошим средством оценки и развития силы своей первой позиции, что, в свою очередь, поможет вам делать больший вклад в отношения.

Марианна, одна из наших клиенток, после долгого рабочего дня ринулась домой, чтобы приготовить ужин для мужа и детей-подростков. Они же, как выяснилось, пришли домой раньше и проводили время, уютно устроившись у телевизора. Когда Марианна начала готовить еду, она чувствовала себя одинокой и расстроенной. Однако благодаря коучингу она знала, что говорить другим о своих подлинных желаниях полезней, чем просто критиковать их. Она осознала, что не хочет помощи семьи в приготовлении пищи; то, что ей нужно, - это компания. Поэтому она сказала им: «Было бы чудесно, если бы кто-нибудь пришел сюда ко мне» и она смогла получить большое удовольствие, обсуждая с дочерью события дня.

1 2. МИНИМИЗИРОВАТЬ ДАВЛЕНИЕ

Конфликты и слабые места отношений могут быть уменьшены. Если вы или кто-то из ваших партнеров часто не успеваете что-то или чрезмерно заботитесь о мелочах, неудивительно, что это вызывает у вас раздражение или даже гнев. То, что вы можете сделать, — это обозначить проблему как влияющую на «мы». Затем вы можете спросить себя, как свести к минимуму влияние данного качества на ваши чувства и как избежать неприятностей, которые оно может вызвать. Не готовьте суфле к конкретному часу или готовьте

его тогда, когда сможете быть уверены, что партнер окажется дома в ожидании суфле. Какой смысл в собственной «правоте», если в результате все идет неправильно? Если член команды работает медленно, тщательно и скрупулезно, - что ж, найдите способ использовать его в качестве контролера и для «нанесения последних штрихов» на работу других, более стремительных в своем подходе. В большинстве команд находит применение целый спектр навыков. Постарайтесь, чтобы ваши оказались на должном месте.

13. ХВАЛИТЬ И ВОЗНАГРАЖДАТЬ СВОБОДНО И ЩЕДРО

Люди часто отмечают, что другие с большой готовностью критикуют, а хорошую работу или хорошее поведение принимают как нечто само собой разумеющееся. Поставьте в качестве одной из своих задач хвалить часто, незамедлительно и конкретно. Вознаграждение позволяет всем сторонам почувствовать себя хорошо; оно создает резервы доверия и симпатии, которыми «мы» может воспользоваться в периоды проблем или кризиса.

Каждый из упомянутых выше способов поведения может помочь вам и вашим партнерам сформировать позитивный цикл в ваших отношениях, ценный сам по себе, но в то же время обогащающий все отдельные идентичности, которые вместе составляют целое.

КАК СМОТРЕТЬ НА ВЕЩИ С РАЗНЫХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ

«Он не понимает меня!» «Она действительно знает, через что я прохожу». Подобные высказывания свидетельствуют о том, как важно для нас в наших личных отношениях, чтобы другой был способен представить себе, каково нам. И самое главное - способность делать это «в реальном времени», то есть в процессе взаимодействия с другим. НЛП показывает, как это можно осуществить.

ЦЕННОСТЬ ПРИНЯТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПОЗИЦИЙ

Ваше восприятие чего-либо может зависеть от вашего угла зрения. На этом факте основана польза такой техники НЛП, как принятие различных перцептивных позиций. Применяя данную технику, мы можем рассмотреть ситуацию с разных позиций, оставаясь в тиши и приватности собственного воображения: подойти поближе, влезть в шкуру другого, даже на мгновение выйти вовне. Это замечательный способ проверки реальностью: смена позиций обычно помогает нам представить, как воспринимают данную ситуацию другие, и найти лучший путь взаимодействия с ними. Это верно как для личных, так и для профессиональных отношений.

Мы могли бы назвать данный раздел также «Как видеть вещи глазами другого», или «Как слышать то, что слышат другие», или «Как влезть в шкуру другого». Если вы хотите развивать отношения, вам по-настоящему полезно быть способн (ым, ой) видеть, слышать и чувствовать так, как другая сторона. Успешные в отношениях с другими люди - неважно, касается это дома или работы - обычно хорошо умеют это делать. Некоторые из них усвоили это умение бессознательно, другие обучались ему целенаправленно. НЛП показывает нам, что существует некий алгоритм вхождения в мир другого - алгоритм, которому можно научиться и который можно совершенствовать. Ниже речь пойдет о трех ключевых позициях, которые вам понадобятся.

ПЕРВАЯ ПОЗИЦИЯ

Это «я-позиция» - территория личностного переживания. В своем наилучшем виде это пространство мыслей, чувств и телесного опыта. Оно относится к здесь-и-сейчас. Первая позиция имеет богатый сенсорный потенциал. Именно в ней вы можете чувствовать себя наиболее жив (ым, ой), независимо от того, приятны или неприятны ваши переживания. По крайней мере, вы *хоть что-то* чувствуете. Находясь в первой позиции, вы знаете, что вам нравится и чего вы хотите, и вы намерены получить это. Находясь в первой позиции, вы хорошо чувствуете себя в собственной шку-

ре, заботитесь о своих нуждах, строите планы своего будущего, чувствуете себя «цел (ым, ой)».

Но у первой позиции есть и другая сторона. Она может быть источником не только заботы о себе, но и эгоизма; не только рассудительности и вдумчивости, но и беспечности. Вы можете застрять на ней, можете ходить по кругу, не видя этого и не видя выхода из него. Будучи в первой позиции, вы можете биться головой о кирпичную стенку. Подобные метафоры передают силу и непосредственность переживания. Находясь в первой позиции, вы можете оказаться отрезанн (ым, ой) от других и от «реальности». Разумеется, при этом вы находитесь в своей собственной реальности, но, если вы увязли в первой позиции, вы не имеете средств ее проверить. Здесь вы фантазируете или проецируете свои чувства на других. Здесь вы делаете предположения и догадки, думая, что это реальность.

ВТОРАЯ ПОЗИЦИЯ

Находясь здесь, мы представляем, как могут воспринимать ситуацию другие. Делать это можно различными способами.

- Исходить из их физиологии и пытаться «примерить» ее на себя. Вам кажется, что это звучит странно? Обучающиеся боевым искусствам делают главным образом именно это, когда они хотят подражать своему учителю. Вас изумит, сколь много можно узнатьотом, каково быть другим, если хотя бы несколько мгновений сидеть и стоять, дышать и ходить, как он.
- Подстроившись к их физиологии, говорить так, как если бы вы были другим, начиная предложения с «я». Вы вновь будете изумлены — собственным потоком слов и тем, как с помощью их вы конструируете версию происходящего с точки зрения другого. Вы можете также в это время, пока еще находитесь в шкуре другого, поговорить с собой. Это даст вам дополнительную информацию о том, как все выглядит «оттуда».

Обе эти вещи вы можете сделать самостоятельно. Приобретя некоторый опыт, вы сможете делать их мысленно, незаметно для окружающих. А став мастером, вы будете делать это в реальном времени, в процессе актуального взаимодействия с другим.

Чтобы занять вторую позицию в отношении кого-либо, вам не обязательно лично знать *этого* человека. Если, например, вы видите в супермаркете человека, который выглядит растерянным и находящимся в замешательстве, то его поведение и выражение лица позволят вам распознать кое-что из происходящего с ним; ваш собственный опыт подобных переживаний поможет вам представить, что он чувствует. Чем лучше это будет у вас получаться, тем легче вам будет это делать в каждом конкретном случае, в конце концов даже по отношению к людям, о которых вы только читали. Если вам захочется моделировать кого-либо выдающегося, с которым у вас нет надежды лично познакомиться, этот навык окажется чрезвычайно полезен.

Способность переходить на вторую позицию составляет основу эмпатии и внимательности, деликатности и доброты, предвосхищения нужд другого и заботы о них, умения ставить себя на место другого, понимания момента, когда нужно извиниться за что-то, что вы сделали или не сделали по отношению к ним. Кроме того, способность перехода на вторую позицию является основой хорошего управления командой и здорового принятия решений.

Колин использовал свою способность перехода на вторую позицию для того, чтобы вести процветающий бизнес. У него была своя строительная компания, где он поддерживал дружелюбную и неформальную атмосферу. У него были высокие стандарты, и его сотрудники должны были соответствовать им, однако он готов был давать им время на адаптацию, если они в этом нуждались.

Он имел острый глаз на эти вещи: отлично видел разницу между теми, кто ленился, и теми, кто действительно испытывал трудности. Он мог сказать: «Зайди ко мне в офис поболтать», и это «поболтать» могло оказаться нелицеприятным разговором, предложением помощи или повышением. Казалось, у него был просто природный дар разбираться в людях. Порой окружающие удивлялись: «Как он это делает?» На самом деле Колин просто слушал своих работников, наблюдал за ними и думал о них. Объяснение его проницательности — в том, как он

это делал. Он имел обыкновение говорить примерно следующее: «Этот бизнес делают они. Если я знаю, что происходите ними, я знаю, что происходит с бизнесом. Поэтому я так часто влезаю в их шкуру». •

Оборотная сторона второй позиции проявляется тогда, когда нужды других как будто бы постоянно оказываются впереди ваших, - они могут захватить власть над вами, поработить и истощить вас. В эмпатии по отношению к другим вы теряете себя. Успех Колина объяснялся не только тем, что в отношения со своими работниками он переходил на вторую позицию. У него к тому же была сильная первая позиция, которая, в соединении с его наблюдательностью и четким ощущением смысла, помогала ему сохранять оптимальный баланс между готовностью к поддержке и сфокусированностью на задаче.

Когда вы хотите перейти на вторую позицию по отношению к кому-либо, вы можете опереться на свои наблюдения этого человека, а также на ваши воспоминания о его поведении, отстаиваемых им ценностях, подходах, мнениях. Мы обучили этому множество клиентов. Вставать время от времени на мгновение на место своего начальника отлично помогает продвижению в карьере. Но не менее полезно вставать на место кого-то, кого вы любите. В свободную минуту попробуйте сделать это: пройдитесь так, как ходит любимый вами человек, посидите в его позе, подвигайтесь в его темпе. Это даст вам опыт пребывания в мире, который может очень отличаться от вашего собственного. Если вы по натуре спокойны, неторопливы, вдумчивы, то вы найдете мир очень изменившимся, если попробуете быстрым шагом дойти до автобусной остановки или взбежать по лестнице, перепрыгивая через ступеньки. Что при этой новой скорости изменится для вас, что вы увидите в мире по-другому? Очень возможно, что изменится не только темп физического движения. Когда вы идете намного быстрее, чем обычно, чувствуете ли вы напряжение? А может быть, прилив энергии? Когда вы двигаетесь, как другой, смотрите его глазами, - как вы воспринимаете себя с *этой* точки зрения? Объясняет ли это в какой-то мере реакции этого человека на вас или на других?

Одна из главных исходных предпосылок НЛП непосредственно касается смысла перехода на вторую позицию, и она служит чрезвычайно полезным ориентиром при установлении и поддержании удовлетворяющих отношений. Суть ее, говоря в двух словах, такова: значение вашей коммуникации заключается в реакции, которую она вызывает. Мы хотим сказать, что подлинное значение всего, что вы коммуницируете, - это то, как другой человек, команда или даже нация понимает это, а вовсе не то, что, как вы думали, вы имели в виду. Существенно не то, что имел в виду коммуникатор, а то, что реально понял адресат. Переход на вторую позицию позволяет вам оценить, как именно другой мог или сможет понять ваши слова и действия. Ставя себя на место собеседника, вы получаете шанс заранее скорректировать свои будущие слова или поступки. Самое важное, что следует помнить: коммуникация определяется тем, как она воспринимается адресатом: если он воспринимает не то, что вы имели в виду, это не его вина. И не ваша. Если вы знаете, какое сообщение воспринял другой, вы можете влезть в его шкуру и представить, что он может думать и чувствовать. Это пригодится вам тогда, когда вы захотите еще что-то ему сообщить!

ТРЕТЬЯ ПОЗИЦИЯ

Это позиция включенного наблюдателя. Находясь в этой позиции, вы в состоянии смотреть на себя и на других участников ситуации как бы извне, выйдя из сферы интенсивных эмоций, которые вы могли бы чувствовать в первой позиции. Это не то же самое, что диссоциированность, которая представляет собой высоко дистанцированное защитное состояние и первичный спонтанный механизм, используемый мозгом для того, чтобы избежать травмы или страдания.

Переход на третью позицию эмоционально отличен от диссоциации, поскольку при этом сохраняется возможность эмоционального реагирования. Правда, оно очень отличается от чувств, ассоциированных с первой позицией. Например, в первой позиции вы можете испытывать страх, а в третьей, глядя на ту же самую ситуацию, - сочувствие к себе или раздражение на себя.

В наилучшем варианте это позиция, позволяющая вам «уйти с линии огня», «сойти с американских горок», «посмотреть по-другому на вещи». Сделанное должным образом, это почти всегда по-настоящему полезно. Третья позиция может позволить вам выработать другое отношение к тому, что вы делаете или собираетесь делать, или к происходящему с вами. Она также позволяет производить оценочный мониторинг своих действий.

Находясь в третьей позиции, вы можете получить доступ к своему «внутреннему мудрецу», поэтому она создает вам условия для налаживания отношения с собой. В результате вы можете поддержать или проконсультировать свое «я» первой позиции, которое в данный момент бьется за что-то, чувствует себя травмированным или пребывает в сомнениях. Как только вы перешли в третью позицию, плохие обстоятельства начинают выглядеть не столь плохими: вы начинаете видеть их иначе и находите альтернативные пути их понимания; хорошие вещи могут начать выглядеть еще лучше, поскольку вы теперь видите, почему они получаются такие хорошие. Третья позиция - это когда все не так «вплотную». Она представляет собой пространство, где вы можете дать себе поддержку, позаботиться о себе.

УПРАЖНЕНИЕ

Попробуйте вот что: вспомните какой-нибудь случай, когда вы чувствовали себя расстроенн (ым, ой).

- Физически встаньте в некоторую позицию и ощутите на минуту, как вы были расстроены. Это будет первая позиция.

- Сделайте шаг из этой позиции. Стряхните ее с себя в буквальном смысле, чтобы не нести ее с собой.

- Отойдите на некоторое расстояние — на два метра или более. Как бы вступите в новое физическое пространство, откуда вы можете мысленным взором посмотреть на себя расстроенн (ого, ую). Это мы назовем третьей позицией.

- Теперь, из третьей позиции, посмотрите на себя в первой позиции. Как вы отзоветесь на того (ту) себя? Что вам нужно услы-

шать от себя? Отметьте отличие своих реакций из этой позиции (если отличий нет, значит, вы «принесли» первую позицию с собой). Зачастую это отличие позволяет и в реальной жизни начать делать нечто другое.

Находясь в третьей позиции, вы также можете понять, из чего исходит другой и как это может быть связано с выражаемой вами точкой зрения. Наконец, здесь вы можете соотнести различные взгляды и различную информацию, чтобы более полно понять происходящее, как бы соединить кусочки головоломки.

Чтобы успешно устанавливать и поддерживать отношения, нам нужно уметь принимать все три позиции: каждая может дать нам очень много.

Рассмотрим пример того, как одна и та же ситуация может выглядеть стрех позиций. Пусть, например, вы напряженно трудились — дома или на работе, — чтобы достичь некоего результата, и удовлетворены результатами вложенных усилий. Вы бы хотели, чтобы ваш партнер или ваш начальник заметил ваше достижение и оценил его. Но вот он или она приходит и принимается рассказывать вам о том, какой был у него трудный день, чем он занимался и так далее.

Пребывая в **первой позиции,** вы будете расстроены и даже задеты, почувствовав, что вам не уделяют внимания. Поведение партнера или начальника противоположно тому, что бы вы хотели. Недостаток интереса с его стороны обижает вас.

Сделав над собой усилие и перейдя **во вторую** позицию, вы обнаружите, что тоже начинаете испытывать напряжение и озабоченность. Ваше дыхание учащается, возбуждение нарастает. Что за кошмарный день! Но, по крайней мере, сейчас можно потихоньку успокаиваться, изливая душу доброжелательному слушателю (это вы, так он (а) вас видит).

Переместившись в **третью позицию,** вы осознаете, что две заинтересованные стороны не находятся в коммуникации. Вы, пребывающ (ий, ая) в первой позиции, хотите похвалы, причем прямо сейчас, потому что вы ведь так потрудились. Вы нетерпеливы и ожидаете, чтобы другой незамедлительно просоответствовал. Ваш

партнер/начальник, с другой стороны, отнюдь не игнорирует на рочно ваши свершения. Просто он испытывает такое напряжение, что у него не остается внимания на других. Из третьей позиции вы можете посоветовать своему «я» первой позиции быть не таким поглощенным собой и более терпеливым: в конце концов, ведь у вас был продуктивный день, а ваш партнер/ начальник обычно R состоянии оценить вас. Вы можете улучшить ситуацию, дав ему (ей) время разобраться с его раздражением и разочарованием. Если вы начнете с того, что последуете за ним (ней) в его пережи вании, то затем он (а) станет более способным последовать за ва ми в ваших ожиданиях.

ПЕРЦЕПТИВНЫЕ ПОЗИЦИИ И РАЗЛИЧНЫЕ МЕТАПРОГРАММЫ

Освоив различные перцептивные позиции, описанные выше, вы можете заняться добавлением в ваш арсенал метапрограмм Пусть, например, вы поняли, что ваш начальник склонен подходить к задачам процедурным образом, в то время как вы по своей при роде более изобретательны и ориентированы на выбор. Вы полу чили важную информацию. В частности, различие ваших подхо дов может вызвать трения. Поэтому попытайтесь посмотреть на мир с его точки зрения: проведите несколько минут, направляя свое внимание на те вещи, на которые он склонен обращать вни мание. Ну как? Ваша «креативность» может создавать у него впе чатление, что вы «срезаете углы». То, что вы считаете гибкостью, он может воспринимать как слишком вольное и лихое обращение с предписанными процедурами.

> Джек и Роз собирались переезжать, поэтому им нужно было очистить чердак. Но всякий раз, когда Джек упоминал об этом, Роз ухитрялась перевести беседу в другое русло. Обдумав это, она поняла, что чувствует себя так, словно для нее это непо сильно. Работа казалась огромной, и не в последнюю очередь потому, что Джек говорил о выполнении ее одним махом: «Нам нужно совершить марш-бросок и покончить с этим». Роз сказала Джеку о своей реакции и о том, что она, честно говоря, пред почла бы делать эту работу по кусочкам. «И я в результате чув

ствую, что не хочу делать это вместе, потому что тогда я должна буду сделать все сразу». Джек, подумав, осознал, что он и в самом деле говорил об этом как о громадной одноразовой работе, потому что именно так он это видел. Однако, поставив себя на место Роз, он понял, что для нее это может быть чересчур. Работа действительно предстояла очень большая, но это его во второй позиции не беспокоило. Находясь в этой позиции, он предпочел бы делать ее так, как хочет Роз, - малыми частями. Джек перешел на вторую позицию по отношению к Роз и приноровился к ее другому способу планирования действий (см. раздел по категоризациям). Благодаря этому он смог найти способ обеспечить совместное выполнение работы и получить еще один совместный опыт. При этом расчистка чердака была организована так, чтобы облегчить задачу для них обоих.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ПО ПОВОДУ ПРИНЯТИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЦЕПТИВНЫХ ПОЗИЦИЙ

Чтобы укрепить свою первую позицию:

- Спрашивайте себя, чего вы хотите.
- Спрашивайте себя, что для вас по-настоящему важно.
- Заведите обыкновение обращать внимание на свои мысли и чувства и напоминайте себе, что собственное переживание - отличный исходный пункт.
- Начинайте день с того, что спрашивайте себя: «Что я сделаю сегодня такого, что усилит мое ощущение благополучия?»

Чтобы укрепить вторую позицию:

- Испытывайте любопытство по поводу других людей. Задавайте себе вопросы такого рода: «Каково быть?..», «Каковы бы должны были быть мои взгляды, чтобы я действовал так, как действует?..»
- Ставьте себя на место других; для этого пробуйте подстраиваться к их физиологии и поведенческим особенностям, таким, как темп речи.

- Представляйте себя воспринимающим собственные слова и действия. Если вам не понравилось то, что вы видите, слышите и чувствуете, — какие нужны изменения?

Чтобы укрепить третью позицию:

- Начинайте мыслить системно, видеть большую систему, частью которой вы являетесь, будь то ваш офис, ваша семья или ваши любовные отношения. Чтобы это получалось эффективно, очень полезно переходить на вторую позицию по отношению к другим: если у вас нет ничего, кроме взгляда с первой позиции, то едва ли у вас возникнет более глобальное видение.
- Получив эту более широкую перспективу, спрашивайте себя:
  - Что происходит между этими людьми?
  - Что особенно примечательно в том, как они вовлечены в ситуацию?

  Начните выстраивать значимые отношения с собой. Рассматри вайте ситуации, в которые вы вовлечены, следующим образом. На мгновение физически и психологически войдите в свое тогдашнее состояние. Затем выйдите из него и отойдите в сторону: посмотрите на себя с расстояния по крайней мере 2 метра. Какую реакцию вы ощущаете в себе на того (ту) вас?
- Кроме того, поинтересуйтесь метапрограммами - собственными и других людей. Отнеситесь к ним как к ресурсам, служащим удовлетворению различных потребностей. Какие подходы в каких ситуациях наиболее полезны? Какие могут быть ограничения и как они могут быть устранены при более полном использовании этих ресурсов?
- Наконец, хоть это может выглядеть очевидным:
  - Выясните, что «работает», и делайте это больше.
  - Выясните, что «работает» не слишком хорошо, и делайте это меньше.

КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В БУДУЩЕЕ

Хорошие отношения характеризуются, в частности, тем, что их участники не только переживают их в настоящем, но и предпринимают активные шаги для того, чтобы дать им ресурсы на будущее.

Организация может выработать бизнес-план, пара - принять решение о заключении брака. Можно, конечно, «дрейфовать» в будущее — как в профессиональных, так и в личных отношениях, — но никак нельзя отменить тот факт, что ваши действия в настоящем обусловливают ваше будущее. Формируются устойчивые стереотипы. Поэтому если вы хотите выстроить процветающие отношения, то весьма разумно с вашей стороны начать делать инвестиции в их будущее прямо сейчас. В частности, ваши возможности сужаются, если вы в настоящем игнорируете информацию, потенциально связанную с будущими трудностями. При прочих равных условиях время лишь упрочивает и углубляет стереотипы, образующиеся в данный момент.

МЫСЛИ О БУДУЩЕМ: ВНУТРИ ВРЕМЕНИ ИЛИ НАД ВРЕМЕНЕМ

Одно из величайших открытий НЛП гласит, что люди воспринимают время по-разному. Как уже говорилось нами при обсуждении метапрограмм, некоторые как бы находятся внутри времени: они погружены во впечатления момента, и им сравнительно трудно воображать себе будущее, так же как видеть его связи с прошлым и настоящим. Для других людей органично видеть «над временем» - видеть события в целом и их взаимосвязи. Такие люди от природы наделены хорошими способностями планирования, а также осознания и предвидения последствий. Но, с другой стороны, они не особенно погружены в происходящее здесь-и-сейчас и могут завидовать своим собратьям, по-настоящему захватываемым страстями момента.

Идеальный, наиболее желательный вариант — быть способн(ым, ой) полно жить в настоящем, то есть во времени, так и существовать «над временем», сознавая условия создания удовлетворяющего будущего. Чтобы быть больше во времени, нужно лишь отодвинуть прошлое назад. Тогда оно окажется позади вас на эскалаторе времени, где настоящее локализовано непосредственно в вашем теле, а будущее находится в буквальном смысле перед вами. Чтобы в большей мере воспринимать время как бы с высоты

птичьего полета, поместите прошлое слева (перед собой), настоящее непосредственно перед собой и будущее справа (тоже перед собой). (Если вы левша, то, может быть, для вас эффективнее поместить прошлое справа, а будущее слева.)

Если вы склонны скорее существовать внутри времени, чем воспринимать жизнь, находясь над временем, вы тем не менее при желании можете научиться более «дальнему» видению - с именно, научиться на короткое время переключаться с восприятии во времени на восприятие над временем. Помните также, что, когда вы действуете в настоящем на основании того, что ощущаете как подходящее или, наоборот, как не «работающее» для вас, вы инициируете новые паттерны, которые со временем могут привес ти к желаемым вами переменам. Важно обращать внимание на свои переживания, спрашивать себя о своих подлинных желаниях, доверять своим чувствам и знать, что вы строите свое будуаре сей *час.*

Если вы человек, склонный к восприятию «над временем», то помните: если вы хотите более крепких уз или более близких, более интимных отношений с кем-либо, для вас существенно уметь полностью присутствовать в настоящем с этим человеком. Вы можете достичь этого, перейдя в позицию «над временем». Поначалу вы, возможно, будете чувствовать себя несколько странно, - правда, не более странно, чем человек, живущий внутри времени *v* пробующий смотреть «над временем». Если вы сомневаетесь в ценности подобных экспериментов, то посмотрите, как свойственно вам, над временем, — на будущее, которое ожидает вас в том случае, если вы никогда не будете полностью присутствовать в лучших моментах вашей жизни или никогда ни с кем не будете особенно близки.

Джин много лет была замужем за человеком, который, по ее мнению, очень изменился со дня их свадьбы. Прежде тактичный и внимательный, он теперь был поглощен собой, отчужден, тираничен. Джин не могла по-настоящему поверить з произошедшую перемену: она все время говорила себе, что на самом деле он все же должен быть тем самым мужчиной, за

которого она выходила замуж. Придерживаясь убеждения, что брак бывает один и на всю жизнь, она «оставалась на посту», а утешение находила в хобби и в общении со старыми друзьями. Так прошло много лет, и у нее возникла дружба с мужчиной, который вместе с ней посещал вечерние занятия. В конце концов он предложил ей уйти от мужа; в глубине души она знала, что хочет сказать «да». Но в то же время ей было очень тяжело все бросить. Она не могла себе представить будущее, которое ожидало бы ее в таком случае. Она жила сегодняшним днем, и дни сложились за двадцать лет в целую жизнь, напрасно, как она теперь ощущала, потраченную. Обсуждая ситуацию со своим коучером. Джин осознала, что это было, с одной стороны, хорошей стратегией выживания: с божьей помощью прожить сегодняшний день, но, с другой, не позволяло ей посмотреть на вещи в длительной перспективе и раньше начать искать лучшей жизни. В результате она решила оставить мужа и поселиться одной, чтобы была возможность испытать новые отношения, дать им время развиться. На этот раз Джин хотела иметь будущее, а также способы сделать его удовлетворяющим.

Многие люди изо дня в день терпят какие-то обстоятельства дома и на работе, не осознавая накопления негативных эффектов или порой намеренно игнорируя это. Например, человек может сохранять не удовлетворяющую его работу, потому что она позволяет выплачивать кредит. Из месяца в месяц эта работа может медленно убивать его энтузиазм, вызывать психический и физический стресс, разъедать удовольствие от жизни.

С этой точки зрения, ничто из того, что мы делаем, не является нейтральным. Абсолютно все либо усиливает переживание нами смысла, цели и радости в жизни, либо ослабляет его. Ян помнит День, когда он стоял в длинной очереди на почте. Человек рядом с ним буквально кипел недовольством. Он твердил: «Какая трата времени!» А Ян думал: «Нет, это трата жизни». Всякий раз, когда вы Думаете о времени, вы можете провести подобный эксперимент — заменить «время» на «жизнь». «Это трата моего времени» превра-

тится в «Это *трата моей жизни».* «Чтобы это сделать, понадобилось слишком много времени» станет *«Чтобыэто сделать, понадобилось слишком много жизни».* «Я не могу беречь время» — в «Я *не могу беречь жизнь».* С другой стороны, «Время было потрачено с толком» превращается в «Жизнь была потрачена с толком». Иногда изменения одного слова бывает достаточно, чтобы помочь вам понять, о чем на самом деле идет речь. Тогда вы в состоянии решить, того ли хотите в действительности.

Видение в более дальней перспективе также является хорошим способом оценки настоящего. Знакомства на одну ночь могут подтверждать для вас вашу привлекательность, приносить возбуждение и удовольствие. Вполне возможно, что именно этих вещей вы хотите сейчас. Но представьте, что этот стиль отношений продолжается в будущем. Прошло пять лет. Принес ли он вам то, что вы действительно хотите? А если он проявляется все интенсивней, как бывает со всяким значимым поведением, оказывающим влияние на наши отношения? Представьте, что все это будет продолжаться до вашей смерти. Каково вам?

ИНВЕСТИЦИИ НАКАПЛИВАЮТСЯ

Мы хотим предложить вам метафору построения лучших отношений. Подумайте о себе как делающ (ем, ей) инвестиции в них. Одно из преимуществ этой метафоры состоит в том, что она позволяет вам прояснить для себя, что вам подходит, что правильно для вас. Это отнюдь не романтичный подход, однако, как ни странно, отношения — в том числе и романтические — часто укрепляются в результате того, что мы начинаем думать о них как об объекте инвестиций, получая при этом интересные инсайты.

Вложение времени, энергии и действий имеет свойство давать кумулятивный эффект, будь то хороший или плохой. Осознав это и зная, чего вы хотите, вы получаете стимул значительно более пристально отслеживать происходящее в настоящем: то, что вы делаете сейчас, помогает осуществлению ваших желаний или, напротив, препятствует? Кроме того, вы можете испытать чувство облегчения, поняв из вышесказанного, что осуществление желаемых

вами изменений не обязательно должно быть глобальным одноразовым событием. Например, если в личных отношениях вы хотите больше говорить с партнером о чувствах, это не обязательно начинать с грандиозного излияния глубочайших и интимнейших чувств. Вы можете начать с простых вещей: «Я чувствую себя сегодня утром довольно-таки устал (ым, ой)» или «Я был (а) разочарован (а), когда Джон не счел мой план таким уж интересным». Если вы решили больше обсуждать планы на будущее, это тоже может начаться с малого: «Я всерьез рассчитываю, что мы сможем съездить за границу в этом году».

Формирование новой привычки может происходить каждый день понемногу. Инвестиция — в данном случае, в уровень открытости и близости с вашим партнером — может возрастать постепенно. Если вы привыкнете выражать свои чувства по поводу мелких, безопасных вещей, вам будет легче обсуждать более значительные, более рискованные темы, когда они возникают.

ЧТО МОЖЕТ СЧИТАТЬСЯ ИНВЕСТИЦИЕЙ В ОТНОШЕНИЯ?

Позитивное инвестирование в отношения может заключаться во многих вещах. С другой стороны, самые различные инвестиции могут работать как для личных, так и для профессиональных отношений:

- Совместное проведение времени.
- Выражения признания.
- Забота и открытость.
- Равенство в распределении повседневных обязанностей и других дел.
- Мысли о будущем и получение удовольствия от воспоминаний о прошлом.
- Поддержка в трудных обстоятельствах.
- Трата денег на другого (подарки, оборудование, распределение ресурсов).
- Переходы на вторую позицию для установления контакта и предвосхищения потребностей.

Для каждой из этих форм инвестирования можно говорить об эффектах, возникающих при их отсутствии. Воздерживаясь от той или иной инвестиции, вы делаете ситуацию более напряженной, менее приятной, менее вознаграждающей. Проверьте каждую из них, чтобы оценить текущее состояние своих вкладов дома и на работе.

ПРОВОДИТЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИЮ ВАШИХ ВКЛАДОВ

Когда вы собираетесь вложить куда-либо свои деньги, вы, разумеется, рассчитываете вернуть вложенное, желательно - с увеличением. Взгляд с этой точки зрения на личные или профессиональные отношения иногда позволяет поставить некоторые очень полезные вопросы и по-новому оценить свои действия. Например, женщина, которая день за днем в течение двадцати лет прожила в своем несчастливом браке, сделала огромную инвестицию: она просто не заметила возрастания ежедневной «платы». В ее слу чае ценность инвестиции, несомненно, упала.

Таким образом, итоговый вопрос: соответствует ли ценность вашей инвестиции ее цене?

ЦЕННОСТЬ ВАШЕЙ ИНВЕСТИЦИИ

Ниже приводятся некоторые вопросы, которые мы нашли полезными.

ЛИЧНАЯ СФЕРА

- Является ли она (инвестиция) личностно удовлетворяющей?
- Есть ли сейчас ощущение совместной ценности и возможности совместной ценности в будущем?
- Есть ли у вас сколько-то общих интересов?
- Уважаете ли вы друг друга?
- Есть ли у вас ощущение, что вы можете опираться на прошлое и способны строить совместное будущее?

- Находите ли вы друг друга интересными? Хорошо ли вы проводите время вместе? Стимулируете ли друг друга? Поддерживаете? Вселяете уверенность?
- Удивляете ли вы друг друга?
- Позволяете ли проявиться лучшему друг в друге? Помогаете ли друг другу позитивно воспринимать себя так (им, ой), как вы есть?

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СФЕРА

- Удовлетворяет ли вас данная инвестиция профессионально?
- Удовлетворяет ли она вас личностно?
- Является ли для вас включенность в эти профессиональные отношения стимулирующей?
- Являются ли их ценности вашими ценностями?
- Нужны ли здесь ваши умения и ценятся ли они?
- Есть ли у вас ощущение команды и командной работы?
- Чувствуете ли вы, что вас ценят не только за то, что вы делаете, но и за то, каковы вы есть?
- Есть ли у вас ощущение будущего с этими людьми, в этой организации?

Может быть, у вас есть другие личные критерии, помогающие вам решить, насколько хороша ваша инвестиция? Отметьте для себя информативные в этом смысле события. Для примера: Венди и ее муж вместе уже более тридцати лет. Но она помнит, что, когда они только начинали жить вместе, она должна была принять решение о том, достойны ли отношения инвестирования в них. Для начала они с мужем все имущество поделили пополам. Открывалка для консервов, принадлежащая первоначально ее мужу, сломалась; нужно было купить новую. Принимая решение внести свою долю в эту покупку, она знала, что делает долговременную инвестицию в сами отношения.

ПОЛУЧЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ ИЗ СВОЕЙ ИНВЕСТИЦИИ

- **Требуйте наилучшее возможное будущее.** Разберитесь, чего вы на самом деле хотите; проверьте свои желания на реальность с помощью критериев хорошей формы. Не закрывайте глаза на какие-либо признаки неполучения желаемого. Принимайте эти признаки всерьез, независимо оттого, в чем они состоят: во внешних событиях или наблюдаемом поведении, в интуитивных ощущениях или ярких сновидениях. Позвольте себе получать информацию от своего бессознательного точно так же, как от своего сознательного, логического разума.

- **Вместе воображайте будущее.** Одна подруга Венди как-то привела ее в полное изумление и восторг, заявив: «Мне бы очень хотелось знать, какой ты будешь лет в восемьдесят». Можете ли вы вообразить себя и вашего друга или партнера вместе состарившимися? Что получившаяся картинка говорит вам о ваших ожиданиях по поводу дальнейшего развития отношений? Или по поводу их теперешнего состояния? Как долго, в вашем воображении, вы собираетесь оставаться членом вашей теперешней рабочей команды или организации? До ухода на пенсию? О чем свидетельствует ваш ответ?

- **Разделяйте на части ваши долговременные цели,** чтобы вы могли приступить к их достижению прямо сейчас. Возьмите какую-нибудь свою долговременную цель в личных и профессиональных отношениях и спросите себя, что вы можете сделать сегодня полезного для ее достижения. На следующей неделе? В следующем месяце? К концу года?

- **Используйте в качестве ориентира обратную связь.** Вложив деньги, люди обычно регулярно проверяют состояние своего вклада. Вы можете использовать обратную связь от событий, мыслей и чувств как подспорье при отслеживании эффекта своих инвестиций в отношения. Если у вас возникает впечатление, что их ценность падает, не ждите, чтобы она упала еще больше.

Спросите себя, какие шаги вам нужно предпринять, чтобы остановить замеченное вами падение и по возможности исправить ситуацию.

- **Проверяйте себя: готов (а) ли я когда-либо прекратить эти отношения?** Что может заставить меня это сделать? Речь здесь идет о том, чтобы определить свой порог, за которым вы будете готовы забрать свой вклад. Выясните, каков ваш предел. Если партнер ударит вас... Хотя бы один раз?.. Если начальник еще раз заставит работать допоздна?.. Если вы не получите прибавку к зарплате?.. Если получите только половину желаемой прибавки?.. Если дети вновь подерутся из-за выбора телеканала?.. Некоторые из этих вещей могут казаться очень незначительными, однако в действительности люди нередко предпринимают кардинальные шаги под влиянием «последних соломинок», «ломающих спину верблюда». Это очень ясно продемонстрировано в одном недавнем исследовании причин разводов, указанных в разводных заявлениях. Разумеется, это не значит, что, например, выдавливание зубной пасты из середины тюбика является одной из основных причин разрыва отношений между супругами; это значит лишь, что мелкие индикаторы, если не отдавать себе отчет в том, как мы их воспринимаем, могут оцениваться нами как некие типичные проявления: в терминах метафоры инвестиции — как признак того, что наша инвестиция не приносит дохода. Поэтому, если вы обнаружите, что ваша «последняя соломинка» даже вам кажется мелочью, спросите себя, что за ней для вас стоит и почему она сигнализирует вам о недостаточной отдаче от ваших вложений.

Суть метафоры инвестиции состоит в том, что в отношениях происходит обмен. Было бы вполне честно и справедливо, чтобы отношения были значимыми и вознаграждающими для всех заинтересованных лиц. Любые формы обмена могут быть возможными и Жизнеспособными, лишь бы они удовлетворяли обоих (всех) участников. Но если это не так либо если дисбалансы в обмене оказываются слишком большими или слишком продолжительными, то Игнорировать эту ситуацию опасно.

КАК УЗНАТЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА ДЕЛА ИДУТ НЕ ЛУЧШИМ ОБРАЗОМ

В этом разделе мы рассмотрим некоторые дилеммы, часто возникающие в отношениях, как в личных, так и в профессиональных, и покажем, каким образом НЛП может помочь вам прояснись ситуацию и сделать правильный выбор.

ОСТАВАТЬСЯ СОБОЙ

Мы хотим сказать о некоторых приемах, оказавшихся полез ными людям, с которыми мы работали как коучеры. Некоторые из этих приемов требуют использования определенных техник НЛП; другие менее специфичны и построены скорее на следовани/ идеологии НЛП - принципам любопытства и принятия.

- Как всегда, главное - осознание. Опираясь на представления о метапрограммах, репрезентативных системах и субмодальн-.; стях, составьте в помощь себе достаточно определенную и по; ную картину себя как уникальной индивидуальности. Проясните свойственные именно вам подходы в восприятии и действиях. Чтобы получить дополнительную информацию или проверить детали, задайте себе вопросы, предложенные нами в качестве схемы моделирования. Осознавайте свои чувства, мысли и желания, практикуя тем самым переход на первую позицию.

- Каждый день - несколько раз в день - настраивайтесь на себя. Вмените это в привычку. Каждый раз, когда вы таким образом «подтверждаете» себя, вы укрепляете свое чувство «я» и уменьшаете вероятность того, что кто-то или что-то подействует на вас подавляюще. Если вы не уверены в том, каковы ваши мысли и чувства по поводу чего-либо, вы можете для проверки нарисовать их в своем воображении или высказать, про себя либо вслух, отметив реакции своего тела. Испытываете ли вы сомнения? Ощущение недосказанности? Раздражение? Тревогу? Чувствуете прилив энергии, уверенность, воодушевление? Чем чаще

вы спрашиваете себя, тем быстрее будете получать ответы и тем меньшего сигнала вам будет достаточно.

- Подумайте о случаях, когда вы по настоящему чувствовали себя собой, и о других случаях, когда вы испытывали неуверенность или чувствовали себя слаб (ым, ой). Коротко запишите все подробности, какие можете вспомнить об этих случаях, и затем с помощью контрастного анализа определите существенные различия. Запишите их тоже в свой отчет самонаблюдения.

- Каждый день отводите себе время для себя. Вы можете занять его короткой медитацией, прогулкой вокруг квартала, каким-нибудь своим любимым времяпровождением, расслабляющей ванной. Вы можете целенаправленно употребить это время на то, чтобы подумать о чем-то или *что-то* сделать, а можете просто насладиться собственной компанией.

- Составьте «опись» своих характеристик. Перечислите, что вы любите и что не любите; что у вас хорошо получается и что вам трудно; что вызывает у вас сильные эмоции; что интересует; за что вы получаете похвалы; о чем сожалеете и на что надеетесь. Включите в свой список крупные и мелкие вещи - как то, что большинство людей легко бы поняли, так и приватные, «глупые» причуды и идиосинкразии.

- Позвольте себе проявлять свои реакции, когда кто-то «наступает» на вашу индивидуальность. Дайте знать этому человеку, что происходит именно это и что это неприемлемо для вас. Вам совершенно необязательно вести себя грубо - просто ясное обозначение собственных границ в конечном счете помогает всем заинтересованным лицам.

Лоренс и Таня недавно переехали в сельскую местность, где они купили комфортабельный старый дом с большим садом. Лоренс отчасти был на пенсии, но Таня работала независимым консультантом и поэтому нередко была в отъезде. Они были гостеприимные люди и любили, чтобы у них бывали друзья. Однако в течение своего первого лета в новом доме они обна-

ружили, что чувствуют все большее утомление и визиты друзей их изрядно раздражают. Таня также заметила: даже старые друзья, приезжая к ним, полагают, что могут расслабиться и просто отдыхать. Ее это начало возмущать. Они с Лоренсом теперь проводили друг с другом меньше времени, а иногда злились друг на друга из-за обязанностей, связанных с уходом за гостями. Поговорив с подругой, которая была коучером, Таня поняла: пришло время обозначить границы. Следующей партии визитеров она недвусмысленно дала понять: добро пожаловать, но будьте добры помогать. Она объяснила им, что сама она часть времени будет работать, а оставшееся время будет отдыхать вместе с ними; в обеих ситуациях ей нужно, чтобы они выполняли свою долю работы. К ее большому изумлению, друзья ее хорошо поняли, и они стали получать большое удовольствие как от совместных развлечений, так и от совместного выполнения рутинных дел.

РАВНОВЕСИЕ МЕЖДУ ДОМОМ И РАБОТОЙ

Майку 26 лет, и он амбициозен. Он работает в активно развивающейся компании по подбору персонала. Он обожает свою работу, к тому же его выдвинули на повышение. Ему нравится работать с клиентами, у него хорошо получается строить и развивать отношения с ними. Когда он принимается за работу, он обычно уходит в нее с головой. Он даже забывает позаботиться о себе - например, зайти в банк или сделать важные телефонные звонки, которые могут быть сделаны только днем. Особенно трудно ему закончить рабочий день — он часто засиживается допоздна. Его партнер Генри, работающий дома, в конце концов начал злиться — у него возникло ощущение, что для Майка работа важнее их отношений. Генри негодует на то, что, как ему кажется, «Майк забывает о нас, когда работает». Даже если Майк обещает прийти домой вовремя в связи с неким конкретным событием, таким, как встреча с друзьями, он нередко просто «забывает». Отношения начали рушиться.

Когда коучер Майка спросил его, чего он на самом деле хочет,

тот ответил, что на самом деле хочет преуспеть в работе и также на самом деле хочет отношений с Генри. Но он просто не в состоянии одновременно держать в голове то и это. Коучер объяснил: люди, которые по-настоящему способны сохранять «равновесие» в своей жизни, находят способы сочетать дом и работу. Некоторые из них используют ежедневник, чтобы не забыть выполнить какие-то домашние дела в течение рабочей недели; другие считают важным звонить своим партнерам в течение дня. Майк, честно говоря, не слишком хорошо умел планировать свои дела даже на работе, поэтому он решил, что ежедневник действительно может быть ему полезен в обеих областях жизни. Он не был в восторге от перспективы все время помнить о необходимости позвонить Генри. Куда больше ему понравилась идея, чтобы Генри звонил ему каждый день и удостоверялся, что он не забудет вовремя уйти домой, либо сообщал, что так уж торопиться нет необходимости. Майк также решил, что спросит у своего менеджера, нельзя ли ему пройти курс по планированию времени. Баланс — это не распределение поровну внимания между домом и работой, а скорее усиление способности гармоничного сочетания того и другого в соответствии с общим представлением о ценностях и целях.

Что же произошло дальше? Майк начал уделять внимание проблеме, и отношения партнеров улучшились: Генри увидел, что его воспринимают всерьез. Через несколько месяцев они решили продать квартиру, чтобы переселиться поближе к месту работы Майка: это сократит последнему время на дорогу и в буквальном смысле поможет ему работать «ближе к дому».

Поддержание равновесия между домом и работой может относиться к разным логическим уровням. Могут быть вовлечены вопросы идентичности, как это было для Майка. Или — ценностей, как для Генри. Речь может идти также об определенной способности — эффективному балансированию как навыку можно научиться. Почти всегда существенно поведение и то, как в нем проявляются и воспринимаются приоритеты и ценности, значимые для заинтересованных лиц. Поэтому, если данная тема актуальна для

вас, подумайте, на каком логическом уровне в вашем случае она локализована, - это будет первым указанием на то, что нужно сделать, чтобы изменить ситуацию.

Иногда помощь нам оказывает природа. Один наш знакомый административный работник, например, работал очень помногу, иногда приходя на службу даже в уик-энды. Ему трудно было смириться с этой ситуацией, потому что он ездил на работу издалека и в результате мало видел своего маленького ребенка. Его начальник совершенно не желал входить в его положение - до тех пор, пока сам не стал отцом. Тогда график нашего знакомого в одночасье стал более гибким; бессонные ночи и визиты врача стали разрешением приходить на работу позже! Как часто бывает, в этом случае изменение обстоятельств босса помогло тому перейти на вторую позицию по отношению к своим сотрудникам.

ПОДХОДЯЩЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОДНЯТЬ ТЕМУ

Если вы раздумываете о том, когда именно уместно поднять ту или иную тему, спросите себя: уместно для кого? Уместно, чтобы достичь чего? Два ключевых ориентира HJlf 1 могут помочь ответить на эти вопросы. То, как будет воспринято ваше послание, зависит не только *от* вашего способа его презентации, но также и от того, как ее (презентацию) поймет адресат. Поэтому прежде всего подумайте вот о чем: ясно ли вы представляете, что хотите сказать? И можете ли вы сказать это так, что другой будет в состоянии услышать вас? Затем спросите себя: в каком состоянии вам нужно быть, чтобы сказать то, что вам нужно сказать? Однако не менее важно подумать и о том, в каком состоянии должен быть адресат, чтобы услышать то, что-вы хотите сказать. Если вы заговорите с вашим начальником на важную тему распределения работы в тот момент, когда он мчится делать презентацию, он, вполне возможно, не услышит вас и почти наверняка будет весьма раздражен вашим вторжением в его мыслительный поток.

Иногда люди все время откладывают обсуждение некой темы, потому что момент постоянно кажется им неподходящим. В таком

случае необходимо спросить себя: чего вы на самом деле хотите? Идеальный момент может никогда не настать, но если в вашей жизни наступило подходящее время, чтобы достичь того, чего вы хотите достичь, значит, *это подходящее время* для того, чтобы поднять соответствующую тему. Перестаньте увиливать и перейдите к делу!

ПРОТИВОРЕЧИЕ НА САМОМ ДЕЛЕ НЕПРИМИРИМОЕ?

Непримиримые противоречия всегда возникают вокруг заботливо лелеемых убеждений и ценностей либо в связи с идентичностями, как мы их переживаем. Именно поэтому их так трудно разрешать. Люди становятся очень упрямыми и непоколебимыми в своей обороне, когда они чувствуют, что кто-то пытается нападать на эти столь важные стороны их существа. Иногда даже возникает впечатление, что они твердо намерены не допустить разрешения противоречия. Обычно в этих случаях речь для них идет о том, чтобы отстаивать и пытаться сохранить важность своих ценностей или своей идентичности.

По нашему опыту, более полезная позиция по отношению к неразрешимым противоречиям — это рассматривать их как противоречия, для которых вы не нашли способа разрешения — *пока.* Добавление этого последнего словечка изменяет временну́ю рамку: невозможное становится возможным. Это один из тех случаев, когда рефрейминг ситуации осуществляется с помощью одного-единственного слова.

В коучинге мы нашли полезным прояснять в связи сданной ситуацией ряд конкретных вопросов:

* Хотят ли наши клиенты с неразрешимыми противоречиями достичь согласия? Если ответ утвердительный, мы хотим знать мотивы, потому что таким образом всем заинтересованным лицам станет ясно, что именно поставлено на карту и что люди стремятся сохранить. Если ответ отрицательный, мы все равно хотим знать причины: ценностные утверждения, которые мы в результате

получим от клиентов, станут руководством для будущих решений и поведения, поскольку они указывают желаемое направление изменений.

- Что именно непримиримо? Зачастую вначале мы слышим описания, полные пробелов. Многое бывает опущено. Порой, начиная заполнять эти пробелы, мы обнаруживаем, что более полное описание меняет отношение клиента к проблеме. И, разумеется, это особенно верно тогда, когда все стороны всерьез принимаются за прояснение сути разногласий. Нередко, кроме пробелов, имеют место также генерализации и искажения. Чтобы получить конкретные описания, используйте метамодельные вопросы.

- Пусть они хотят достичь согласия. Есть ли у них ресурсы для того, чтобы продвигаться к улаживанию своих противоречий? Это в большей мере вопрос способностей и умений. Иногда бывает, что людям нужно освоить новые коммуникативные навыки и новые способы взаимодействия. Иногда непримиримость оказывается связана не с собственно различиями и противоречиями, а со способами их выражения.

Одни партнеры, с которыми работала Венди, «вообще не могли примирить свои различия». Использование трех приведенных выше вопросов помогло реально продвинуться вперед. Ответы клиентов на эти вопросы показали, что на самом деле их желания в большой мере сходны. Но их пути достижения желаемого очень различались, поскольку противоречили друг другу их метапрограммы. Это значит, что они *действовали* по-разному, а также не имели успешных способов *коммуникации* между собой по поводу своих желаний. Партнеры признали, что на самом деле их цели не так уж различны: оба хотели создать успешный бизнес и иметь благоприятную атмосферу дома. Они осознали различие своих метапрограмм: жена жила, по большей части, «внутри времени», наслаждаясь жизнью в данный момент и находя очень трудным планировать что-либо; ее партнер, ориентированный скорее на «надвременное» восприятие дальних перспектив, не мог понять.

почему она часто тратит деньги по мгновенному решению вместо того, чтобы экономить их, и почему легко отвлекается отдел, направленных на реализацию сообща принятых ими планов. Первым шагом для них было научиться уважать подходы друг друга как имеющие право на существование. После этого они постепенно смогли обсуждать свои желания и воплощать в реальность то, чего хотели оба. Каждому из партнеров пришлось немало приспосабливаться, однако они оба знали, что преданы друг другу, преданы своим общим ценностям и целям, и это помогло им работать над осознанием и взятием под контроль существенных расхождений между ними.

Один из подходов НЛП в работе с непримиримыми противоречиями состоит в том, чтобы перейти в рассмотрении от деталей к более крупным или более существенным темам (см. обсуждение категоризации), выяснить, что эти темы значат для каждого из партнеров и какие их потребности здесь удовлетворяются. Рано или поздно в процессе такой работы появляется ценность или цель, которая является общей для партнеров. Возможно, они реализуют ее совершенно по-разному — и в этом состоит проблема, но она является для них общей. Например, при разводе может возникнуть спор по поводу того, оставить дом жене или его следует продать, чтобы оба бывших супруга могли купить себе жилье. Мать может горячо заявлять, что детям будет лучше в доме, который они знают; отец может на это отвечать, что, если он в состоянии будет позволить себе нечто большее, чем комната на двоих, он чаще сможет забирать детей и лучше проводить с ними время. По-видимому, оба при этом исходят из того, что лучше для детей, и очень внимательны к их переживаниям. Когда они осознают, что некая важная ценность является для них общей, им, скорее всего, будет легче договориться по поводу тем, относящихся к более низким логическим уровням.

Иногда, однако, споры о доме и детях могут быть способом на самом деле выяснять совсем другое. Подлинное «мы» может так и не появиться, даже если у людей общий дом и общее хозяйство, - два отдельных индивида могут просто жить бок о бок. При таких отношениях появление детей, которое пробудит открытую конку-

ренцию за время и ресурсы, явится испытанием, обнажающим слабые места отношений. Борясь за удовлетворение нужд детей, родители также отстаивают при этом собственные индивидуальные нужды. Любое урегулирование конфликта не может не брат^ это в расчет; едва ли они примирятся между собой, пока не станут готовы перестроить свои отношения на новой основе.

ОСТАВАТЬСЯ ИЛИ УХОДИТЬ?

Рассмотрим два примера, один из которых относится к личным отношениям, а другой - к профессиональным, и проследим в каждом случае развитие проблемы вплоть до ее разрешения.

> Росс и Кэтрин познакомились в студенческом трудовом лагере. Они с удовольствием проводили время вместе, забыв о каких-либо предосторожностях, и затем были весьма испуганы, когда оказалось, что Кэтрин беременна. У Росса был коучер, и он решил обсудить с ней эту ситуацию. В тот момент он, по правде говоря, хотел прекратить эти отношения, однако ему было жаль Кэтрин и он чувствовал ответственность за ребенка. Никто из них не хотел аборта. Что было делать Россу - оставаться или уходить? Он решил предложить Кэтрин следующий вариант: он покупает квартиру в том же квартале, где живет она, чтобы участвовать в заботе о ребенке и быть активной частью его жизни, но они с Кэтрин не живут вместе. Росс мог позволить себе потратить деньги и уделять время; то, чего он но мог, - это строить близкие отношения с кем-то, к кому у него не было глубокого чувства.

> Десмонду оставалось семь лет до пенсии. Он был офицером полиции с большим стажем и, оставаясь им же эти семь лет, мог рассчитывать на хорошую пенсию. Однако он был глубоко разочарован в своей профессии из-за усиления социальных проблем в своем городе, где он работал, - он считал, что его начальство еще более усугубляет положение чересчур жесткой линией по отношению к молодежи. Он хотел уйти, но он многое при этом терял. Десмонд решил, что может позволить себе

раньше уйти на пенсию, потому что он был вдовцом и, кроме того, всегда отличался экономностью. Он начал подыскивать работу на неполную рабочую неделю и предложил помощь другу, который был владельцем такси: он мог бы работать на этой машине по ночам, благо был привычен к смещениям смены, и ему нетрудно было работать по ночам, к тому же вследствие работы в полиции он хорошо знал местность. Он также решил работать в качестве волонтера в местном общественном центре. Он не мог просто так перестать участвовать в жизни городка, которому прослужил столько лет и где выстроил хорошие отношения.

Люди часто говорят, что «не могут позволить себе уйти». «Не могу себе позволить» часто означает, что речь идет не только о деньгах. Росс не мог позволить себе бросить свою бывшую подругу и их ребенка - не мог позволить себе плохо о себе думать. Десмонд беспокоился о том, сможет ли он позволить себе риск оставить надежную работу в своем возрасте и искать новую. Но даже при решении финансового вопроса он не хотел почувствовать, что бросил деревенских ребятишек, выйдя из системы, частью которой был так долго.

Один из способов рассмотрения вопроса об уходе - сточки зрения цены, которую вы за это платите. Об этом в НЛП есть два хороших вопроса: *Что вас останавливает? и Что произойдет, если вы это* сделаете? Определив точные характеристики своей дилеммы, вы оказываетесь в позиции, когда можете начать исследование спектра возможных решений.

ЧТО ПОЛЕЗНО СДЕЛАТЬ, КОГДА ВЫ ПРИНИМАЕТЕ РЕШЕНИЕ ОБ ОТНОШЕНИЯХ

* **Спрашивайте себя, чего вы на самом деле хотите.** Это важно - разве вы можете принять решение, пока не знаете этого? Уход с работы, из организации, из отношений — серьезный шаг, и вы заслуживаете того, чтобы отнестись к себе очень внимательно. Так же как и остальные стороны.

- **Уделяйте внимание своим интуитивным ощущениям.** Когда мы принимаем важные решения, мы нуждаемся в помощи всех своих частей и инстанций. Логика, воспитание, осознанные размышления дают нам многое, однако их нужно уравновешивать интуитивными ощущениями, порой указывающими нам на ограничения, присущие правилам, предположениям и самой логике. Как уже отмечалось в этой книге, мы состоим из множества взаимосвязанных систем. И каждая из них может помочь нам принять решение, когда мы готовимся оставить хорошо знакомую территорию и начать путешествие в неизведанное будущее.
- **Не довольствуйтесь второсортным вариантом.** Многие люди боятся выдвигать требования, или чувствуют себя недостойными, или полагают, что только особенный или на редкость удачливый персонаж получает то, что хочет. Наш опыт коучеров свидетельствует о том, что в большинстве случаев люди могут получить многое из того, чего они хотят, если позволяют себе узнать, что это, оценить реалистичность и сформированность своих целей и действовать, исходя из того, что они заслуживают их достижения.
- **Стройте картины притягательного будущего и черпайте из них дополнительную информацию.** Используйте данные репрезентативных систем и субмодальностей для создания воображаемого будущего, как можно более мощного и привлекательного. Чтобы обеспечить этот результат, полезно построить несколько различных версий. НЛП называет эти картины «притягательными будущими». Идея состоит в том, что сила вашего воображения может сделать эти картины настолько реалистичными и обаятельными, что они будут неотразимы. Если вы создали более одной версии будущего и они равно притягательны, то вы можете применить один хороший способ их сравнения. Один из наших коллег назвал его «перекрестком», потому что он помогает нашим клиентам выделить различные новые направления и затем испытать их.

Если вы, подобно многим людям, строите негативное притягательное будущее, - например, предвкушаете будущие бедствия, которые пугают вас в настоящем, прогоняют желание идти на риск или побуждают вас избегать чего-то, что еще не про-

изошло и может вообще не произойти, - вы можете использовать противоположности тех же навыков и стратегий, чтобы лишить эти картины интенсивности, разрушить или забыть их. Для реструктурирования этих «фильмов катастроф», для изменения исхода споров и для добавления контраргументов в свой внутренний диалог вы можете использовать свои самые мощные системы и наиболее влиятельные субмодальности. Вы увидите, что таким образом вам удастся трансформировать свои привычки - рамку за рамкой, слово за словом!

Мы знали одну пожилую даму, которая училась водить машину. Она постоянно прокручивала в своем воображении «фильмы катастроф», в которых врезалась в гущу транспорта; выглядела ужасно глупо, потому что нажала не на ту передачу, в результате чего ее машина застревала на перекрестке; не могла остановиться вовремя, когда из-за припаркованных машин неожиданно появлялся пешеход; попросту разбивалась. Она постоянно вела критический внутренний диалог, хотя инструктор подбадривал ее и говорил, что она делает уверенный прогресс. Несколько раз провалившись на экзамене по вождению, она обратилась к НЛП-коучеру. Тот понял, что как только ее сценарий становился пугающим, она замирала в панике. Она не давала себе шанса трансформировать свое состояние. Коучер помог ей употребить ее мощное воображение на то, чтобы продолжать «просмотр» прерванных «фильмов» и находить выход в каждой ситуации, которая внушала ей страх. Она научилась выбираться из неприятностей: практиковать в уме плавные переключения передач, репетировать различные возможные ответы на чрезвычайные ситуации и выводить свою машину из воображаемых бедствий к уверенности и безопасности. Это помогло ей также выстроить представление о желаемом будущем, которое было не менее ясным и сильным. По мере того, как она видела, что обретает все больше контроля над этими мощными внутренними переживаниями, она ездила все более уверенно и умело.

* **Спрашивайте: «Почему нет?»** Этот вопрос сам по себе является рефреймингом: он переносит акцент с позиции «избегания неприятностей» (Следует ли мне уйти? Почему? Оправданно ли

это? Что произойдет, если я не уйду?) на позицию «стремления ^ приятному». Почему не вести лучшую жизнь? Не использовать счастливый шанс? Не покончить с неудовлетворенностью, вызванной текущим положением вещей? Это весьма нагруженный вопрос, точно так же как вопрос «Почему?». Но он нагружен бу. дущим, а не прошлым; новыми открытиями, а не прошлыми горестями; возможностями, а не безотрадными определенностям/.

Иногда на этот вопрос имеется веский ответ, о котором вы но думали прежде, - и вы обнаружите это. В любом случае ваш выбор будет более взвешенным.

- **Отваживайтесь мечтать.** С годами эга тема становится все более важной в некоторых тренингах, которые проводит Ян. Дело в том, что это так легко, но делается так редко. Мечты уводят нас за пределы того, что мы знаем. Они дают жизнь фантазиям и надеждам. Создают возможности и находят решения за границами наших мыслительных стереотипов. Мечты могут иметь множество форм — это могут быть картины исполнения надежд, дневные грезы, сны... и просто старые добрые продукты воображения, показывающие нам, как может быть, если...

ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ

Хорошие отношения имеют важнейшее значение для нашей человеческой природы и представляют собой одну из тех фундаментальных вещей, благодаря которым стоит жить. Они обогащают во многих аспектах. Поэтому выберите минутку и спросите себя:

- Из всего, о чем шла речь в этой главе, что оказалось наиболее важно для вас?
- Как вы можете использовать эту часть для себя?
- Каков будет ваш следующий шаг?
- Когда вы приступите к этому шагу, который позволит вам еаіе более повысить вашу удовлетворенность отношениями?

Глава 14

МАКСИМАЛЬНАЯ СИЛА ВАШЕГО МОЗГА

Очевидно, что поддержание собственного мозга в хорошем рабочем состоянии - вещь, принципиально важная для достижения успеха, чем бы мы ни занимались. В этой главе мы собираемся показать вам, как можно это обеспечить.

В этой книге мы уже говорили о том, что - говоря в терминах НЛП - люди посредством своих внутренних процессов в буквальном смысле конструируют реальность такой, какой они ее ощущают в своих переживаниях. Основываясь на этой идее, НЛП дает нам такое обилие практически полезной информации, что иногда его вполне заслуженно называют **Руководством По Использованию Мозгов.** Знание того, как вы можете использовать свой мозг более полно и эффективно, - это один из путей довести силу вашего мозга до максимального уровня. Но, кроме того, вы можете, в самом буквальном смысле, растить эту силу: в то время как количество мозговых клеток начиная лет с двадцати пяти неуклонно падает, количество *соединений* между клетками, как показали данные исследований, может продолжать расти. Необходимые условия для этого - постоянная тренировка мозга и снабжение его новым материалом, с которым он может работать. Иными словами, сила вашего мозга определяется не только количеством имеющихся у вас мозговых клеток - она зависит также от того, как вы эти клетки используете и как при этом стимулируете свой мозг к созданию новых соединений между ними.

Моделирование в НЛП людей, эффективно использующих свой мозг, показывает, что хорошее рабочее состояние мозга поддерживается новыми задачами, новым обучением, возникновением новых связей между клетками. Например, сравнительно недавно было показано, что люди, которые в старости сохраняют интеллектуальную активность, реже заболевают болезнью Альцгеймера.

Интеллектуальная активность не обязательно предполагает какое-либо официальное обучение, хотя этот вариант тоже возможен; решение головоломок, чтение книг и газет, слушание радио, освоение или использование новых умений - с помощью всего этого вы можете продолжать стимулировать свой мозг и способствовать формированию новых нервных связей. Все выдающиеся люди, которые моделировались на ранней стадии развития НЛП, такие, как Милтон Эриксон, в старости продолжали работать на очень высоком уровне. Одна из причин высокого уровня - именно то, что они продолжали работать. Проблемы и трудности, которые они должны были разрешать в своей профессиональной работе, реально помогали их мозгу оставаться в прекрасном рабочем состоянии - точно так же как регулярные физические упражнения помогают телу оставаться здоровым и подвижным.

Мы выбрали для обсуждения в данной главе четыре способа, которые вы можете использовать для повышения силы вашего мозга.

1. **Максимальное использование того, что вы имеете.** Мозг работает множеством различных путей и на различных уровнях сознания. Мы используем НЛП для того, чтобы показать вам, как работать на этих различных уровнях и как обеспечить наиболее полный диапазон интеллектуального функционирования.

2. **Повышение креативности.** Люди иногда думают, что креатизность — это когда изобретают что-то абсолютно новое. Мы полагаем, что полезнее представлять себе креативность как процесс формирования новых соединений. Креативность не ограничивается художественной сферой и изобретательством - она доступна каждому. Креативность означает, что мы даем себе разрешение на игру и любознательность, на разносторонность и гибкость. Она означает, что мы ищем множественные решения, а не довольствуемся одним-единственным. Вам не нужно быть каким-то особым человеком, чтобы быть креативн (ым, ой): НЛП наглядно показывает, что креативность - это не «данность», как, например, цвет глаз. Это нечто, что вы *делаете.*

3. **Ускорение обучения.** Моделируя людей, которые хорошо обучаются, НЛП выявило, что именно они делают, чтобы обучаться

так быстро и так эффективно. Используя стратегии, разработанные на основе этого моделирования, вы тоже сможете обучаться быстрее и эффективнее.

4. **Улучшение памяти.** Способность помнить также не является чем-то фиксированным. Мы исследуем связь между двумя ключевыми процессами памяти: хранение информации и ее извлечение. Нередко люди смешивают эти две вещи. Вы увидите, что сможете разительно улучшить свою память, если научитесь, во-первых, точно кодировать информацию и, во-вторых, легко извлекать ее.

КАК МАКСИМАЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТО, ЧТО ВЫ ИМЕЕТЕ

Люди часто говорят о себе так, словно они рождены с определенным «количеством» силы мозга. Верить в это - весьма эффективный способ ограничить свои возможности. Мы пришли к выводу, что куда более полезно и реалистично исходить из предположения, что на самом деле мы не знаем, на что мы или другие могут быть способны. Мы также нашли крайне полезным освобождать наших клиентов от всех лимитирующих убеждений по поводу их способности к обучению, которые у них могли быть. С этого мы и начнем.

САМООГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ

Уделите несколько минут тому, чтобы проверить, есть ли у вас какие-либо ограничивающие вас убеждения по поводу вашей способности обучаться. Вот несколько распространенных примеров таких убеждений.

- Я не из тех, кто способ (ен, на) учиться.
- Я плохо успевал (а) в школе.
- Я слишком стар (а), чтобы учиться.
- Я не в состоянии разобраться в математике.

- Я не творческая личность.
- У меня плохая память.

Некоторые из этих утверждений сковывают нас вследствие заложенной в них идеи, согласно которой интеллектуальные способности есть нечто фиксированное и неизменное; другие — потому что, согласно им, личная история или возраст ограничивают возможность достижений. НЛП утверждает отнюдь не то, что любой может стать Эйнштейном или Микеланджело, а лишь только что каждый может научиться чему-то у них и в результате повысить собственные способности. Это важно, ибо если вы верите, что нечто ограничивает вас, оно и вправду начинает вас ограничивать.

Поэтому, если вы хотите максимально использовать свои мозги, вы отлично можете начать с того, чтобы проникнуться подлинным любопытством к тому, как вы функционируете в настоящее время, и чему еще вам хотелось бы научиться.

РАСШИРЕНИЕ ВАШЕГО ТЕКУЩЕГО ДИАПАЗОНА

В 3-й главе мы коротко описали некоторые важные открытия НЛП, касающиеся процессов переработки опыта людьми. Если вы уже начали строить свой профиль репрезентативных систем с указанием влиятельных субмодальностей и естественно предпочитаемых метапрограмм, сейчас наступил подходящий момент для их пересмотра или для того, чтобы коротко записать некоторые дополнения и примечания. Не забывайте о том, что каждое сильное качество имеет потенциальные ограничения.

Итак: как вы используете свой мозг? Что есть особенного, характерного именно для вас в том, как вы перерабатываете информацию, создаете свой внутренний мир и ведете себя во внешнем мире? Каждый получает информацию через свои органы чувств. НЛП показывает нам, каким образом мы используем те же самые органы чувств для ее внутренней переработки. Однако хотя каждый из нас имеет доступ, во всяком случае, потенциально, к информации от всех своих органов чувств, обычно есть парочка из них, которые мы предпочитаем. И это - тоже ограничение, потому что мы могли бы использовать все пять. Поэтому мы хотим показать

вам некоторые способы, как использовать больше из того, что у вас есть. Мы предложим вам восемь различных способов для этого. Вы выберете те из них, которые для вас наиболее эффективны.

7. *ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ МНОГОГРАННОСТИ*

Наиболее распространенная жалоба, с которой мы встречаемся как коучеры, - это жалоба людей на недостаточность, по их мнению, их воображения или способности к визуальным представлениям. Предположим, вы считаете, что «не слишком визуальны», потому что вроде бы не очень с легкостью продуцируете картинки и чувствуете себя несостоятельным по сравнению с людьми, обладающими «живым воображением». Мы часто обнаруживаем, что у этих мнимых «людей без воображения» преобладает кинестетическая система. Если у вас она тоже преобладает, то ваша способность уделять внимание своему физическому и эмоциональному опыту, внутренне воспроизводить или создавать его является по-своему не менее тонкой и богатой, чем блестящие зрительные образы кого-либо, кто легко визуализирует. Более того, способность к визуальной переработке информации вы, если захотите, можете развить у себя очень легко. Сейчас мы покажем вам, как именно.

Каждому человеку снятся сны, обычно пять или шесть раз за ночь, - независимо от того, является ли он «визуалом» в бодрствующей жизни. Сны - это базисное переживание, в котором участвует весь мозг. В ваших снах могут присутствовать элементы из всех органов чувств — телесные ощущения, сильные эмоции, движущиеся картины, даже запахи и вкусы. Все это может быть в снах, даже если вы утром ничего или почти ничего не помните. Людям, уверяющим, что они мало визуальны, обычно не составляет трудностей вспомнить кошмар, который был таким ярким, что разбудил их. Вот так отсутствие визуальности! Ваши сны свидетельствуют: у вас есть все необходимое, чтобы ваш внутренний опыт во всех органах чувств был богатым и интенсивным.

Поэтому у вас нет причин думать о себе как о человеке, дефектном в чем-либо в своем бодрствующем состоянии.

Вот некоторые простые упражнения, которые помогут вам сформировать свою интеллектуальную многогранность.

УПРАЖНЕНИЕ: интеллектуальная тренировка 1

Уделите несколько минут тому, чтобы представить себе некое занятие или событие, доставляющее вам удовольствие. Отметьте, что вы осознаете прежде всего. Если это кинестетика, то понаблюдайте за своими чувствами. Одновременно начните оглядываться внутренним взором: посмотрите, что сопутствует вашим чувствам на визуальном уровне. Затем обратите внимание на звуки, составляющие часть того же переживания. (Иногда это может быть звук молчания.)

Если, с другой стороны, вы начнете с концентрации на визуальном измерении, то следующим шагом вам нужно добавить звуковую дорожку. Итак, какие звуки вы слышите? Вновь запустите «фильм», добавив звук. А что вы чувствуете в своем теле?

Вновь включите «кино», добавив на сей раз и то и другое. Если ваша ведущая система слуховая, позвольте звукам привести вас к картинам и к кинестетическим ощущениям.

В этом упражнении вы переходите от знакомого органа чувств к менее знакомым, пользуясь их «перекрытиями». Таким образом вы помогаете себе создать навыки более полного, плавного и аутентичного использования своих репрезентативных систем.

УПРАЖНЕНИЕ: интеллектуальная тренировка 2

Вы можете научиться активизировать различные репрезентативные системы быстрее и эффективнее с помощью целенаправленного использования паттернов движений глаз, ассоциированных с каждой из них. Отметьте, в каком направлении вы склонны обращать взгляд, когда вы видите картины, слышите звуки и ощущаете чувства. Вы сможете оценить, соответствуют ли ваши тенденции общему паттерну, который мы обсуждали в соответствующем разделе. Этот паттерн характерен для многих людей, хотя у некоторых все ровно наоборот, а еще кто-то имеет собственные вариации.

Определите свой паттерн, если он отличается от наиболее распространенного; однако, когда наблюдаете за другими людьми, вспоминайте этот последний. Знание собственных паттернов необходимо вам, если вы хотите целенаправленно к ним обращаться.

Подумайте еще о каком-нибудь приятном сценарии и решите, какую из своих менее предпочитаемых репрезентативных систем вы бы хотели в него вовлечь. Проживая сценарий, используйте движения глаз для активизации этой репрезентативной системы. Если, например, вы представляете себе прогулку по пляжу и хотите «включить» звуки, посмотрите горизонтально влево. Здесь, как и во многих других случаях, чем больше вы будете практиковаться, тем лучше это будет получаться у вас.

УПРАЖНЕНИЕ: интеллектуальная тренировка 3

Когда вы читали раздел о субмодальностях, какие именно из них вы нашли наиболее значимыми для вас? Если ваша ведущая система слуховая, то что наиболее влияет на вас: интонация? Высота? Громкость? Что произойдет, если вы сделаете звуки своего любимого сценария более мягкими? Более жесткими? Более высокими? Более отдаленными? Поэкспериментируйте с этими переменными, пока не получите именно такой звук, какой хотите.

Теперь обратитесь к какой-нибудь из менее знакомых для вас репрезентативных систем. Предположим, это визуальная система. Какие картинки получились у вас, когда вы добавили в свой любимый сценарий изображение? Используйте аналогию с кнопками на телевизоре, с помощью которых вы можете улучшить изображение, - с кнопками яркости, контраста, цветового баланса. Вы можете также добавить «кнопки» резкости и расстояния. Можете сделать изображение черно-белым. Можете сделать стоп-кадр. Изменения каких-либо из этих параметров будут оказывать воздействие на картину; найдите наилучший для себя вариант.

УПРАЖНЕНИЕ: интеллектуальная тренировка 4

Обратитесь к своим метапрограммным предпочтениям. Предположим, например, что вы любите «крупный план» — иначе говоря, предпочитаете иметь дело с информацией, данной в крупных

категориях. Возьмите какое-нибудь событие или тему - что-то знакомое вам или недавно произошедшее. Подумайте о нем непринужденно и отметьте, как именно это у вас получается. Предположим, контекст был деловой, и вы думали: «Путь развития для нашей компании - это новые инициативы на уровне отделов». Может быть, вы представили, как все должно быть через год. Теперь уменьшите масштаб. Подумайте о том, что нужно, чтобы в одном отделе стало возникать больше инициатив. Как он можег прийти к этому? С какого рода событиями, дискуссиями, процессами это может быть связано? Теперь сделайте масштаб еще меньше. Подумайте об одном сотруднике отдела. Какова должна быть его или ее позиция или что этот сотрудник должен делать, чтобы внести свой вклад в развитие этих инициатив? Что могло бы помочь ему ежедневно сохранять этот настрой - с того момента, когда он встает утром, пока идет на работу и выполняет свои обычные функции? Не так уж важно, что именно вы будете себе представлять; ваши интеллектуальные мышцы укрепляются тогда, когда вы практикуетесь и в результате достигаете все большей свободы в передвижении по наименее знакомому вам краю метапрограммы. Повышая свою гибкость в этом смысле, вы повышаете силу вашего интеллекта. Кроме того, вы увеличиваете свое понимание того, как функционируют разные люди, что поможет вам взаимодействовать с ними легче и эффективней.

---

2. ПОЛУЧЕНИЕ ДОСТАТОЧНО БОГАТОГО СЕНСОРНОГО ОПЫТА

Один из путей к этому — время от времени напоминать себе о том, чтобы замечать всю приходящую сенсорную информацию. Если вы наслаждаетесь хорошей едой, то, наверное, вы более или менее отдаете себе отчет в ее вкусе и запахе. Уделите минуту-две для пристального внимания к цветам и фактурам. Обратите внимание на контрасты — между гладким и шероховатым, между контрастными и дополняющими друг друга привкусами. Какие слова могли бы по-настоящему описать ваши ощущения или эти фактуры?

Многие произведения искусства обогащают нас, стимулируя наши чувства. Соединение ощущений от различных органов чувств

тоже может обогатить наш сенсорный опыт. Фильм Уолта Диснея «фантазия» визуально выражает различные музыкальные фрагменты. Вы тоже можете делать подобное. Порождение таким путем новых впечатлений позволяет вам расширить свой сенсорный опыт, придает вам одновременно большие разносторонность и гибкость.

3. ВЗРАЩИВАНИЕ СНОВИДЕНИЙ

Обращайте внимание на свои сны и мечты. Сновидения важны для нас во многих отношениях. Они характеризуются следующим.

- Активно перерабатывают информацию и чувства.
- Неизменно вовлекают много органов чувств, поэтому продуцируют очень богатый и «объемный» опыт.
- Дают нам ценную информацию о том, что происходит в нашей жизни - прямо либо зачастую в замаскированной или символической форме.
- Они очень структурированы, хотя нередко скорее на эмоциональной основе, нежели на логической.
- Используют богатый запас бессознательных, ассоциативных, креативных связей между многими видами информации.

Некоторые люди помнят свои сны; другие, пробуждаясь, обычно забывают почти все, кроме самых драматических моментов. Если вы, проснувшись, обнаружили, что что-то запомнили, то дайте себе время, чтобы мысленно воспроизвести весь сон, пока события дня не наложились на него. Воссоздайте всю историю. Напомните себе события, образы, ощущения и другую сенсорную информацию сновидения. Это продукт *вашей* психики. Отдайте дань восхищения собственной креативности!

Если вы заведете обыкновение каждое утро при пробуждении спрашивать себя: «Что мне приснилось?», — то поначалу, возможно, вам будут вспоминаться лишь некоторые особо сильные чувства и очень яркие образы; сколь бы мало это ни было, записывайте их. Некоторые люди ведут дневники сновидений. Не спешите ин-

терпретировать свои сны и не думайте, что в них обязательно имеется однозначный ясный смысл, который может быть извлечен из них на основании психологических теорий или сонников. Мы пришли к выводу, что полезнее всего исходить из следующего предположения: сны имеют смысл, значимый для вас, сновидца: они происходят из вашего внутреннего резервуара чувств, переживаний и образов и представляют собой активный и полезный способ их переработки, совершенно отличный от переработки логическим сознательным разумом, и столь же полезный.

Нередко первым ключом к смыслу вашего сна служит ваше сильное чувство: обратите на него внимание и проявите к нему интерес, но не очень спешите «законсервировать» его посредством сознательного анализа. Реальная работа сновидения часто состоит просто в нем самом: вовсе не обязательно, чтобы сознательный разум все понимал. И когда он пытается переводить сны на свой собственный язык, их смысл может оказываться урезан — точно так же как стихи при переводе на другой язык обычно теряют какую-то часть своих наиболее тонких смыслов.

ЦЕННОСТЬ СНОВИДЕНИЙ

Сны происходят на уровне психического функционирования, отличном от уровня сознательного, целенаправленного мышления. Обращая на них внимание и тем более взращивая их, вы постепенно знакомитесь с более полным диапазоном собственных психических ресурсов; вы научаетесь доверять им и использовать их. Иными словами, вы в большей мере используете то, что имеете.

Психика, и в частности интеллект, работает как на сознательном уровне, так и на бессознательном. Формальное обучение сознательному мышлению мы получаем в системе образования. Сила этого уровня мышления - в его систематической, дисциплинированной переработке информации. Его ограничение — в том, что оно обычно не выходит за рамки, определяемые правилами, и его подход к решению проблем слишком узок.

Мозг перерабатывает информацию также и на бессознательном уровне; преимущественно это происходит на основе ассоциа-

ций и зависит от связей, аналогий, ощущений. Именно этими процессами порождаются сновидения, так же как значительная часть нашего прочего креативного или экспрессивного опыта. Мы часто удивляемся спонтанно устанавливаемым нами самими связям, своим инсайтам, рождаемым собственным воображением идеям: сознательно мы еще не можем их понять, однако почему-то они кажутся нам совершенно «правильными». Подобное мышление является «латеральным» - оно расширяет наше видение, уводит в сторону, находит многочисленные пути вместо одного-единственного.

Если мы хотим максимально использовать силу нашего мозга, мы нуждаемся в обоих видах функционирования. Логика и интуиция, дисциплина и отклонения от нее — все это очень важные инструменты, которые дают нам новые ресурсы и обогащают нас. Однако если свой сознательный разум мы привыкли использовать — отчасти потому, что сознаем его и можем контролировать его работу, - то многим из нас значительно труднее доверять бессознательным процессам и использовать их. Однако если мы внимательны к своим снам и намеренно культивируем такую вещь, как мечты, то мы можем почувствовать себя увереннней и на этой территории.

Давайте подумаем, что может быть ценного в мечтах. Если сновидения приходят к нам непрошенно, то условия для мечтаний и грез вы можете создавать целенаправленно. Может быть, вы найдете это полезным, особенно если, подобно многим другим, вы до сих пор не слишком ценили этот род активности.

В чем его ценность? Мечты дают нам убежище и расслабление; это видения будущего, которые воодушевляют нас и помогают воплотить в жизнь свои чаяния; это решения проблем, которые кажутся неразрешимыми; это изобретения и творческие возможности. Эти состояния «грез наяву» позволяют бессознательным ассоциативным процессам нашей психики совершать свою полную игры и воображения работу, принося не только удовольствие, но Также результаты, недоступные целенаправленному, сфокусированному, сознательному мышлению. Если мы хотим реализовать

себя максимально полно, нам нужно иметь в нашей жизни пространство для обоих этих способов переработки информации.

Мечтательному состоянию сопутствует некая автоматическая рассеянность, отстраненность. Обычно это состояние как бы возникает само. Но если вы кое-что знаете о создании и изменении состояний, вы можете сделать так, чтобы оно возникло.

Вот некоторые способы практикования мечтаний и работы с ними

- Наблюдайте за своими мечтаниями. Есть ли некие обстоятельства, которые закономерным образом стимулируют у вас это состояние грез наяву? Для некоторых людей способом создать такое состояние оказывается монотонная, более или менее автоматическая активность, такая, как бег трусцой, прогулка пешком или глажка белья. Еще для кого-то это теплая ванна, достаточно длительное плавание, сидение в саду. Наконец, это может быть покачивание в такт движению поезда, смотрение в одну точку, смотрение из окна автобуса по пути на работу, долгая прогулка в автомобиле. Когда вы найдете, что помогает вам впадать в грезы, используйте это средство и таким образом предоставьте мечтам регулярное место в своей жизни. Пусть мечты приходят к вам; отмечайте, какие пути из вашего обычного мира и в какие альтернативные пространства возможностей они открывают. В такие моменты к вам могут являться некоторые из лучших ваших идей и озарений.

- В следующий раз, когда вам нужно будет принять решение или разрешить проблему, создайте условия для того, чтобы войти в состояние грез. Позвольте себе исследовать решение или проблему в этом состоянии. Затем коротко запишите свой опыт и то новое, что вы обнаружили. Добавьте эти находки к материалу ваших сознательных размышлений на данную тему. Теперь у вас стало больше информации и появилось преимущество, обусловленное вовлечением дополнительных психических ресурсов.

4. ПРИВЛЕЧЕНИЕ СВОИХ СИЛЬНЫХ СТОРОН

Некоторые люди очень верят в пользу стараний вообще и попыток развития и использования своих слабых сторон в частности. В своей крайней форме данный подход может означать, что вы вкладываете время и энергию в то, чтобы биться головой об стенку ваших ограничений, зачастую при этом чувствуя себя жалкими и ничтожными и отнюдь не осознавая свои сильные стороны, не получая от них удовольствие. Конечно, полезно расширять свой репертуар, однако в действительности вы совершенно не обязаны упорно делать то, что у вас не слишком получается или что для вас трудно, разве что вам по-настоящему хочется это делать. Успех и достижения дадут вам много больше, чем многократные неудачи.

Мы не имеем в виду, что вам не следует стараться улучшить свое функционирование в чем-то, что важно для вас, — будь то стараться стать лучшим родителем, менеджером или дельтапланеристом. И чтобы достичь по-настоящему хорошего уровня в чем-либо, нужно активно работать со своими ограничениями. Но один из лучших способов это делать - знать свои сильные стороны и опираться на них. НЛП ясно показывает, что хотя развитие мастерства часто требует от нас усилий, оно совершенно не требует, чтобы мы ощущали себя жалкими, несчастными и имели низкую самооценку.

Тесса работала кассиром в банке. Она хорошо относилась к клиентам, а они - к ней. Кроме того, она превосходно делала свое дело, и ее менеджер подумал, что она может быть очень полезна в обучении новых сотрудников. Но когда он попросил Тессу провести презентацию для новых служащих, та была в ужасе. Она с удовольствием работала один на один, но терпеть не могла иметь дело с группой. Это напоминало ей о том, как она должна была читать вслух перед классом в школе. У нее во рту сразу пересыхало, и слова просто не выходили наружу. Она попыталась убедить своего менеджера, что кто-нибудь другой справится с этим лучше, однако менеджер лишь попросил ее еще раз все обдумать.

Тесса обдумала. Больше того, она поговорила с подругой Сарой, которая прошла НЛП-тренинг у Яна. Сара спросила ее,

что,, по ее мнению, у нее хорошо получается, и Тесса без колебаний сразу ответила: работа с людьми. Она имела в виду - рабюта с людьми по одному. Но по мере того, как они с Сарой говсорили, она стала смотреть на новых сотрудников тоже как на людей. Тесса решила, что составит план маленькой речи, - затишет простые заголовки тем и относящиеся к этим темам призеры из жизни. Она также решила, что будет сама перед соб(ОЙ делать вид, что говорит не со всей группой, а с членами гругппы по очереди - будет смотреть им в глаза, как, она видела, делают уверенные презентаторы. Таким образом она могла опереться на свои сильные стороны. Она провела свою первую презентацию намного лучше, чем ожидала, и сказала менеджеру, что хотела бы провести ее еще с новой группой сотрудников.

5. ПИЩА ДЛЯ УМА

Поскольку тело и мозг так тесно связаны, нам стоит напомнить себе: максимальное использование того, что у нас есть, сопряжено с заботой о себе на каждом уровне. Одна из наших клиенток сказала: «Я кормлю мое тело. Что мне нужно делать, чтобы кормить свой ум?»

НЛП акцентирует тот факт, что тело и психика - взаимосвязанные системы. Мы не можем почувствовать что-либо без того, чтобы это "-чувство не выразилось или не закодировалось в телесной физиолюгии. Например, мы видим и говорим, что кто-то внезапно побелев от страха, или покраснел от гнева, или замер от страха, или успюкоенно расслабился. Подобные изменения могут происходить :за секунды, и их легко заметить, но люди часто осознают и невидимые изменения: «Когда я услышал это, у меня буквально скрутилю живот», «Когда она улыбнулась, у меня потеплело внутри».

Так ;как же вы можете «кормить свой ум»? Связи между телом и мозгом позволяют вам питать последний физически, эмоционально и интеллектуально. Идея состоит в том, чтобы регулярно «кормить» свой ум на каждом из этих уровней, - это поможет ему функционировать и развиваться. Ниже мы предлагаем вам некоторые вюпросы, которые могут послужить вам ориентирами в этом предприятии.

ПИЩА ДЛЯ МЫШЛЕНИЯ

физическая

- Что вы делаете для своего тела? Вы делали вчера какие-нибудь физические упражнения? Составляет ли физическая нагрузка часть вашей повседневной жизни? Оба автора этой книги знают на собственном опыте, что регулярные ежедневные физические упражнения не только позволяют вам почувствовать себя «в лучшей форме», но также поддерживают наш ум в более чутком и активном состоянии. Если вы не занимаетесь какими-либо систематическими физическими упражнениями, то просто начните больше ходить пешком. Вам совершенно не обязательно записываться в тренажерный зал или покупать дорогостоящее снаряжение, чтобы постепенно привести себя в форму. И по мере того, как ваше тело почувствует себя более адекватно, ваш ум тоже будет становиться более живым и восприимчивым.

- Выспались ли вы этой ночью? Высыпаетесь ли вы обычно? Именно во время сна происходит основная работа по восстановлению тела. Сон позволяет вам обновить свои силы и быть в наилучшей возможной форме.

- Помните: вы - то, что вы едите. Ваша последняя трапеза - топливо, на котором в данный момент работает ваш мозг. Если это была неподходящая еда, вы затруднили себе жизнь. Если она была здоровая и достаточно сбалансированная, значит, ваш мозг получил лучшие ресурсы для решения задач, которые вы перед ним ставите.

Эмоциональная

- Насколько богаты ваша эмоциональная жизнь, мир ваших образов? Может быть, вы очень активны физически, но ничего не читаете, не ходите в театр и не смотрите фильмы. Может быть, вы напряженно функционируете на работе, требующей интеллектуальных усилий, но забываете о развлечениях и об игровой стороне жизни. Колесо жизни поможет вам понять, какими сторонами своей жизни вы пренебрегаете, и затем начать восстанавливать равновесие.

- Какие отношения в наибольшей мере могли бы питать вас эмоционально? Дайте им высокий приоритет.

- Проводите время с детьми. Они, как правило, более, чем взрослые, открыты своим переживаниям и чувствам, а также более прямо выражают их. В них также невероятно много творчества и игры.

Интеллектуальная

- Что еще вы можете сделать для питания вашего ума? Вновь и вновь задавайтесь вопросами. Вспомните, что маленькие дети - и им нет равных в научении - непрерывно задают вопросы. Если вы будете ставить вопросы и размышлять об ответах, это даст полезное напряжение вашему уму.

- Выбирайте телепрограммы для просмотра или статьи для чтения, в которых речь идет о чем-либо вам незнакомом. Вам не обязательно становиться экспертом, просто погружение в новую область, новый мир - хорошая гимнастика для ума.

- Спрашивайте других людей об их жизни и работе й внимательно слушайте их ответы. Пытайтесь представить себе, на что похожа их жизнь: это дает хорошую пищу воображению и к тому же помогает вам в развитии способности принимать вторую позицию.

- Учитесь медитировать. Тридцать лет исследований ТМ (трансцендентальной медитации) ясно свидетельствуют о том, что данная конкретная форма медитации значительно улучшает общее интеллектуальное функционирование, а также способствует развитию взаимосвязей между телом и психикой.

6. МАКСИМАЛЬНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЕ ВРЕМЯ В НАСТОЯЩЕМ

Охватывая своим вниманием весь диапазон своего сенсорного опыта, вы обогащаете свою психическую и физическую жизнедеятельность и получаете возможность полностью реализовать свой

потенциал. Более того, это помогает вам трансформировать самим свои отношения со временем: получая доступ к своей внутренней информации, вы можете учиться на прошлом опыте, более полно использовать его богатство, а также корректировать последствия прошлых сковывающих решений и травм. Вы становитесь способны извлекать больше информации из настоящего и учиться в будущем достигать желаемого. Чем более вы внимательны к сенсорной информации здесь-и-сейчас, тем больше вы можете получать удовольствия от происходящего, и тем меньше вам нужно времени, чтобы адаптироваться к переживанию ситуаций, которые имеют большие шансы оказаться трудными или негативными. Наконец, развивая в себе способность представлять в воображении и создать собственные варианты неотразимого будущего, вы сможете все с большей легкостью и эффективностью двигаться к достижению своих целей.

Если вы будете делать свою жизнь по возможности более разнообразной, если будете оптимально использовать каждый момент, - вместо того, чтобы пассивно «плыть по течению», — вы сможете сохранить и развить свое чувство автономии, и ваша старость будет восприимчивой и активной. Один из наших клиентов сказал: «Я постоянно напоминаю себе, что жизнь - не репетиция. Нельзя ничего повторить. Поэтому я не собираюсь ни минуты растратить впустую».

Моделирование в НЛП людей, которые в старости остались интеллектуально активными, показало, что они нередко не просто сохраняют любознательность и продолжают задаваться вопросами, но, более того, имеют некое личное искание, миссию, страстное увлечение. Одна наша пожилая приятельница, несмотря на тяжелый артрит, продолжает самостоятельно справляться с домашним хозяйством и вдобавок держать большой огород. Всю свою жизнь она страстно интересуется политикой. И сейчас в беседах она проявляет остроту и активность ума, а также любознательность, характерные скорее для молодого возраста.

Страсть определяется энергетическим вложением и вовлеченностью. Важно само наличие страсти, отнюдь не ее предмет. Если в настоящее время вы не испытываете страстной увлеченности

чем-либо, постарайтесь вспомнить, что сильно увлекало вас в детстве. Или - что вы втайне пообещали себе сделать, если выиграете в лотерею или получите наследство. Что бы вы могли предпринять сегодня, чтобы пробудить эту дремлющую страсть, которая поможет вам максимально насыщать свое время?

7. *БЕРИТЕ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СВОИ ПРИВЫЧКИ*

Все мы — порождения привычек, устроенные так, чтобы запоминать и воспроизводить то, чему мы научились. Во многих отношениях это очень полезно. Благодаря этому многие навыки, стоит нам им научиться, могут затем автоматически использоваться нами без каких-либо изменений, если только не изменится что-либо во внешней ситуации. Навыки речи, ходьбы и чтения потенциально доступны вам в течение всей вашей жизни. Однако наличие встроенной тенденции воспроизведения паттернов означает также, что вам не так-то легко перестать делать нечто, что стало неэффективным или с некоторых пор существенно ограничивает вас. Хорошие примеры привычек, которые некогда имели смысл, но впоследствии могли изжить себя, - курение и кусание ногтей. Однако автоматизм, безотказность проявления привычки могут вызывать ощущение, что изменить ее достаточно сложно. Зависимость, недостаточно уверенное поведение, прямолинейность и бестактность - все это также может становиться привычным. Есть даже такое выражение - «закоснелость в привычках», как будто речь идет о чем-то, что прежде было подвижным, а теперь застыло.

НЛП не оставляет никаких сомнений в том, что люди могут изменяться, если они хотят и знают, как. Иногда им требуется помощь. Но никто не обязан быть жертвой своих привычек. Принятие на себя ответственности за свои нежелательные привычки — один из путей к увеличению эффективности своего интеллекта. Это немного похоже на ревизию своих компьютерных файлов: вы отбираете нужные и решаете, какие можно отправить в корзину. Зачем тратить лишнее место в своей голове — и в своей жизни - на старые программы?

Всякая привычка формируется в процессе повторения, и чем

больше мы повторяем данный паттерн, тем меньше сознаем процесс его воспроизведения. Малыш, который учится ходить, не запомнит, как он сделал первые шаги без посторонней помощи. То же можно сказать по поводу изменения привычки: после того, как изменение произошло и начал осуществляться новый паттерн, он будет укрепляться по мере повторения. Пусть, например, вы хотите достичь большей уверенности в своих отношениях с другими. Когда вы впервые скажете «Нет!», действительно ощущая это самое «нет», вы, вероятно, почувствуете, что сделали очень серьезный шаг вперед. Однако затем с каждым днем вам будет все легче осознавать, что именно вы хотите, и сообщать об этом, пока в конце концов это не станет такой же прочной привычкой, какой некогда была у вас слабохарактерность.

8. ПОМНИТЕ: НИКОГДА НЕ БЫВАЕТ СЛИШКОМ ПОЗДНО

Никогда не поздно освоить новый способ мышления, эмоционального реагирования, поведения. Обоим авторам приходилось работать с людьми, которым было за семьдесят, за восемьдесят и даже за девяносто, которые по-настоящему хотели научиться новому и преуспели в этом. Венди живо вспоминает свою встречу в начале 1980-х с ветеранами европейских чемпионатов по легкой атлетике, которую помог организовать ее муж. Там присутствовали прыгуны в возрасте за семьдесят и те, кто некогда занимались бегом с препятствиями, а сейчас им перевалило за восемьдесят. Эти люди продолжали давать себе нагрузку. В лондонском марафоне почти всегда есть участники, которым более шестидесяти, семидесяти, восьмидесяти лет. А в Открытом университете - немало выпускников пожилого возраста. Барьеры создаются не возрастом, а установкой.

Несколько лет назад по телевидению была показана серия передач о людях, получивших новый опыт. Героем одной из них был шахтер, который провел всю жизнь под землей, а когда вышел на пенсию, пошел на вечерние курсы живописи. Прошло несколько лет, и его персональные выставки стали регулярными. Две пожилые дамы каждое лето проводили в путешествии по Гималаям.

Они всю жизнь хотели туда отправиться, наконец осуществили это и затем это стало их ежегодным путешествием. Один знакомый нам пожилой мужчина постепенно терял зрение. Ему всегда была очень дорога его игра на пианино, и поэтому он поставил себе задачу, пока еще видит, выучить все любимые произведения. Благодаря этому он мог сохранить возможность играть для себя.

Мы также были знакомы с бизнесменом, в течение многих лет управлявшим крупной национальной компанией и при этом выучившим несколько языков в течение получасовых промежутков, которые он проводил в поезде по дороге на работу. «За эти полчаса в день я могу научиться всему, чему захочу», - говорил он.

Таким образом, на протяжении жизни вы можете обращаться к новым направлениям, а можете продолжать развивать имеющиеся навыки. Если вы достаточно мотивированы и освоили нужные навыки, то вы можете изменить и стереотипы межличностного общения. Нам приходилось работать с клиентами в возрасте за семьдесят, которые хотели использовать НЛП для улучшения своих давних отношений. Возможно, вы решите, что вам нужно содействие эксперта для осуществления некоторых желаемых вами изменений; тем не менее подходы и техники НЛП, описанные в этой книги, могут помочь вам немало продвинуться и в процессе самостоятельной работы. Может быть, вам стоит начать с исследования условий хорошей формы для желаемых исходов. Что вы на самом деле хотите? Если вы действительно что-то хотите, то начать никогда не поздно.

КАК ПОВЫСИТЬ СВОЮ КРЕАТИВНОСТЬ

ЧТО ТАКОЕ КРЕАТИВНОСТЬ?

Люди часто смешивают креативность с оригинальностью, после чего впадают в уныние, поскольку, по-видимому, так трудно, даже невозможно быть по-настоящему оригинальным. На самом деле все мы способны быть креативными, поскольку, как мы уже сказали, креативность заключается в создании новых связей, причем в неврологическом смысле дело тоже обстоит именно так. Креативность — это расширение границ психики. Она может быть

сопряжена с риском, поскольку всегда включает открытие. Создавая новые связи, вы повышаете силу своего мозга, развиваете свою интеллектуальную и межличностную гибкость. Всякий раз, когда вы связываете как-либо две вещи, вы создаете нечто третье. И эта новая связь может, в свою очередь, выстроить связи с другими идеями, другими возможностями. Вообразите, какое воздействие это может оказать на систему, подобную мозгу!

Результаты порой изумляют. Нейл Армстронг сделал свой знаменитый первый шаг по Луне в 1965 году. Это событие изменило наши отношения со Вселенной. Оно засвидетельствовало огромный потенциал человеческой изобретательности и умелости. Оно сказало нам: мы способны разрешать проблемы, которые прежде были неразрешимыми, если только достаточно хотим этого и можем найти пути.

Мы предполагаем, что это событие внушило многим людям очень мощную - и освобождающую - веру в человеческие возможности. А ныне существуют долговременные проекты, в конечном итоге направленные на посещение Марса.

Креативность на индивидуальном уровне обладает тем же самым потенциалом: соединяя вещи между собой, вы выходите за границы каждой из них; вы получаете шанс выработать новые убеждения по поводу себя и своих способностей. Мы вспоминаем беседу с одной девочкой-подростком, которая любила учиться. Она находила это занятие очень стимулирующим. Она заявила: «Иногда мне кажется, что мои мозги в буквальном смысле растягиваются».

Дети обладают природной креативностью. И ведь каждый из нас некогда был ребенком. То есть все мы имеем опыт креативности, даже если сейчас не осознаем, как это получалось. Дети проявляют свою креативность в том, как они открывают окружающий мир и по-своему осмысляют его. Дочка Венди Шарлотта в том возрасте, когда она училась ходить, любила играть с пластиковыми коробками и бутылками, хранившимися в шкафчике под раковиной. Венди достаточно было открыть дверцы шкафчика, чтобы Шарлотта была занята и счастлива на целые часы. У многих детей есть воображаемые друзья, многие создают миры с помощью своих игрушек. Они не нуждаются в сложном реквизите, поскольку порождают свои смыслы сами.

Креативность заключается в порождении ассоциаций и связей. Чтобы проявить креативность, вам нужно дать себе разрешение и время на создание новых связей. Суть здесь скорее в процессе, чем в результате. Вы можете проявлять креативность на работе или дома, при решении проблем, работе в саду или разрешении споров. Ваша креативность может иметь в своей основе слова, идеи или даже пищу. Вы можете быть креативны по отношению к своей внешней среде или своим мыслям.

Еще один важный аспект креативности состоит в том, что, даже если каждый ингредиент хорошо известен и знаком, он все равно приводит к возникновению нового. Инсайт всегда креативен, поскольку он представляет собой новый вывод на основе известной информации. Возникает новый взгляд, и именно это важно.

Самое главное — креативность возвращает нас в состояние, не слишком отличное оттого, в каком пребывала дочка Венди, когда оказывалась перед открытым шкафчиком под раковиной. Креативность делает нас поглощенными. Наслаждающимися процессом действий. Уделяющими массу внимания деталям. Имеющими грандиозную интуицию. Воодушевленными. Игривыми. Размышляющими о том, что произойдет, если...

БАРЬЕРЫ КРЕАТИВНОСТИ

Ниже описываются наиболее распространенные преграды креативности. Подумайте, относится ли что-либо из этого к вам.

- **Недостаток времени.** На самом деле это не так важно, как может показаться: процесс создания связи занимает секунды. Это может произойти в любой момент, в любом месте, при условии, что вы находитесь в правильном состоянии и внимательны к собственному опыту. Так что креативность требует преимущественно определенного качества вашего времени и внутренней свободы, позволяющей проявить восприимчивость к себе.
- **Страх критики.** Это может похоронить под собой любой мозговой штурм. Креативность приводит к необычным идеям, возможно, даже к таким, которые не укладываются в привычные рамки. Некоторые люди могут счесть продукты креативности

странными, слишком причудливыми, вызывающими. Страх показаться чудаком, глупым или даже не таким, как все, подавляет креативность.

- **Сниженная самооценка.** Если вы делаете нечто креативное, вы тем самым выходите за границы знакомого для себя и, возможно, для других. Иногда в подобных случаях человек думает, что поскольку его идея, поступок или изобретение необычны, то они должны быть ненормальными и неправильными. Если вы не уверены в себе, то для вас может быть очень рискованно как-либо отличаться от других - даже в мыслях. В результате, как это ни прискорбно, вы отказываетесь от посетившего вас озарения, чтобы вновь слиться с большинством.
- **Страх неудачи.** Это может явиться мощным блокирующим механизмом. Но ведь если вы создаете новую связь, она по определению не может быть изначально «истинной» или «ложной». Поэтому неудача может иметь лишь два смысла:

  Новая ассоциация не сработала так, как вы хотели или надеялись.

  Она кому-то не понравилась. И, собственно, что? В течение ряда лет различные люди отмечали, как много у Яна успешных проектов, и спрашивали, как это ему удается. Ян в таких случаях обычно сообщает, что эти проекты составляют примерно десять процентов того, что приходит ему в голову. Остальные девяносто либо не срабатывали, либо вообще не шли дальше идей.

Креативность - отнюдь не вотчина гения. Эйнштейн, конечно, был великолепен, но большинству из нас совершенно не обязательно делать его своим эталоном. Вам даже не нужно быть экспертом, чтобы проявить креативность. Наконец, плоды нашей креативности могут выражаться на уровне вполне повседневной жизни. Хороший пример — Каффе Фассетт, международной известности дизайнер вязаных изделий. До двадцати восьми лет он не имел никакого отношения к вязанию и, разумеется, не брал в руки спицы. В этом возрасте он вдруг безумно увлекся фактурами и цветами Шерсти. Он купил шерсть примерно двадцати цветов, намереваясь изначально найти опытного вязальщика, который мог бы во-

плотить в жизнь рисунки, возникшие у Каффе в голове. «Постепенно до меня дошло, что я должен научиться вязать и придумывать свои изделия по ходу дела... В течение дальнейших нескольких лет я успешно игнорировал массу правил, которые, по-видимому, парализовывали большинство вязальщиков, заставляя их ограничиваться монохромными паттернами. Я же радостно комбинировал цвета и текстурированные нити, делал узлы посреди ряда, использовал в своих наиболее амбициозных пробах вплоть до двадцат/ цветов в ряду» («Восхитительное вязание», Century Publishinq, 1985). Он произвел революцию в вязании. Используя простейшие петли (ибо не был специалистом), он позволил цветам, текстурам и узорам «расцвечивать» рисунки, возникавшие перед его внутренним взором. Он читал лекции и проводил обучающие семинары: главной его целью было убедить людей, «что они способны сделать нечто прекрасное и обогащающее жизнь». Многие думали, что у него есть некое особое мастерство, которого нет у них, потому что он начинал как художник. «Я хочу попробовать убедить вас, что восприятие цвета — отнюдь не автоматическая вещь; вы открываете и переоткрываете секреты цвета, играя с ним и, самое главное, постоянно *смотря».*

В любой момент, когда у вас возникает сомнение в собственном потенциале креативности, напоминайте себе о том, что каждую ночь вы создаете пять или шесть совершенно новых снов, для которых вы являетесь одновременно сценаристом, режиссером, актером и зрителем, которые могут вовлекать все ваши органы чувств, произвольно менять время и место и, наконец, оказывать на вас длительное последующее влияние. Это творчество не требует усилий, и большинство людей даже не признает его как таковое!

КАК ДОСТИЧЬ БОЛЬШЕЙ КРЕАТИВНОСТИ

- **Найдите правильное состояние ума.** Изучите состояние, которое вы ассоциируете с креативностью. Выясните, что инициирует и поддерживает его. Каково наилучшее для вас время дня? Обстоятельства? Вам нужно быть в одиночестве? Или, может быть, самому (самой) по себе в толпе? Вы нуждаетесь в молча-

нии? Или в фоновой музыке? Постройте профиль своего креативного состояния. Не полагайтесь на его случайные возникновения. Дайте ему регулярное время и место.

* **Культивируйте сны и мечты.** Обращайте внимание на проявления своей креативности вместо того, чтобы отмахиваться от ее плодов, объявляя, что это «всего лишь сон» или «просто витание в облаках». Не обесценивайте уже, возможно, сделанные вами открытия, игнорируя их.

• **Задавайте себе вопросы: «Что, если?..», «Что еще?» и «Как еще?»** Не останавливайтесь на первых пришедших вам в голову идее или ответе. Всегда идите дальше, находите больше идей и другие идеи.

• **Когда вы наталкиваетесь на проблему, воображайте, что ваше привычное решение недоступно.** Это может относиться к любому уровню. Если бы у вас сломался компьютер, как без него вы смогли бы выполнить работу, намеченную вами на сегодня? Смогли бы наговорить на магнитофон? Сделать конспект? Использовать телефон? Если вы обычно дискутируете лицом к лицу, то что произошло бы, если бы вы вместо этого записали свои мысли? Некоторые решения окажутся не лучше тех, к которым вы привыкли; зато другие могут открыть перед вами великолепные новые возможности. В НЛП говорят: если вы всегда делаете то, что делали всегда, вы всегда будете получать то, что получали всегда. Креативность - это делать нечто другое.

• **Проверяйте, сколько различных результатов вы можете получить с одними и теми же ингредиентами.** Существует поваренная книга Розаны Голд под названием «Рецепты 1 -2-3» (Grub St., 1977), где в каждом рецепте используются только три ингредиента. В некоторых рецептах используются одни и те же три ингредиента, однако процессы или количества ингредиентов в них разные, поэтому результаты получаются тоже разные. Ян использовал тот же принцип на своих семинарах по креативности: возьмите какой-нибудь офисный предмет повседневного употребления (скрепку, бумагу для пометок, скотч и т. д.) и вообрази-

те различные способы, которыми вы могли использовать их в сочетании. Ключ к эффективности упражнения - именно в сочетании.

- **Знайте правила — и отклоняйтесь от них.** Вариации на существующие темы или правила составляют основу успеха во многих случаях и многих областях, будь то джазовая импровизация или приподнятая кровать с пространством для стола и чулана внизу.

- **Думайте о разных путях к известному.** Изменяйте порядок действий в знакомых процессах. Привычные инструменты заменяйте чем-нибудь не столь ожидаемым. Используйте свою неведущую руку. Как только мы ломаем рутину, мы переходим из состояния «на автопилоте» в состояние, когда мы активны или восприимчивы. Если вы играете, используя свою неведущую руку, вы тем самым опираетесь на не слишком знакомые мозговые связи и стимулируете возникновение новых звеньев. Попробуйте «неправильной» рукой почистить зубы или причесать волосы. Странное ощущение, не правда ли?

- **Ищите существенные различия.** Когда вы встречаетесь с чем-либо, что кажется вам иным, оригинальным или новым, спрашивайте себя, в чем именно состоит ключевое отличие. В случае вязаных изделий Каффе Фассетта оно зачастую состоит в использовании необычного цвета: например, это бирюзовая полоска в рисунке преимущественно розовых и красных тонов, которая «разогревает» остальные цвета, делая их более живыми. Отчасти креативность Каффе заключалась в том, что он был способен посмотреть на клубки шерсти подобных цветов, которые как будто бы не сочетаются друг с другом, и понять: достаточно одного небольшого штриха неожиданного цвета, чтобы все изменилось.

ДИСНЕЕВСКАЯ СТРАТЕГИЯ КРЕАТИВНОСТИ

В главе 3-й мы упоминали Роберта Дилтса. Один из старейших пионеров НЛП, Дилтс много писал о стратегиях гениев и смоделировал ряд выдающихся людей, в том числе Уолта Диснея. Страте-

ция креативности Диснея, которую сформулировал Дилтс, позволяет выделить три роли, существенные для порождения креативности, — мечтателя, реалиста и критика. Очень часто получается так, что эти роли смешиваются или же одна из них становится диктатором по отношению к другим. У многих людей диктатором является критик, однако важно помнить, что слово «критик» обозначает того, кто оценивает, а отнюдь не того, кто решает, что правильно и что - нет.

Когда Ян при работе с организациями использует Диснеевскую стратегию креативности, он иногда отводит каждой роли отдельную комнату, чтобы люди знали, куда они идут и зачем: в комнате мечтателей они мечтают, в комнате критиков они - критики и больше никто. Вообще в НЛП физическое пространство часто используется подобным образом - для определения происходящего. Это помогает нам приходить в подходящее состояние и знать, чего следует ожидать; физическое перемещение при этом - хороший способ изменения состояния. Роли мечтателя, реалиста и критика можно разделить также во времени. Вы можете отвести себе время для мечтаний и записывать свои мечты в блокнот, чтобы вернуться к ним позже, когда вы будете готовы подумать об их воплощении на практике (побыть в роли реалиста), а также какие критерии здесь нужны и какие проблемы могут возникнуть (роль критика). Каким бы способом вы ни разделяли роли, остается важным знать, в какой именно из них вы находитесь в данный момент, а также давать каждой из них достаточно места для выполнения своей функции.

Креативность - естественная способность человеческих существ. Ее заботливое взращивание, поощрение и использование - главный путь повышения силы мозга, будь то при нахождении новых решений старых проблем или новых направлений в жизни, Для более приятного времяпровождения на досуге или более легкого и умелого выполнения профессиональных функций. Итак, к чему вы хотели бы приложить вашу креативность? Это ваш выбор.

КАК УСКОРИТЬ СВОЕ ОБУЧЕНИЕ

Каждый из нас имеет опыт хорошего обучения. К тому моменту, когда вы читаете эту книгу, вы должны были успеть приобрести множество сложных физических, интеллектуальных и межличностных навыков, так же как громадный объем информации о самых разных вещах. По большей части все это вы, вероятно, принимаете сейчас как само собой разумеющееся. Вы также должны были < настоящему времени усвоить ряд навыков или убеждений, которые ограничивают вас или создают вам определенные затруднения. Возможно, среди них - также некие сомнения по поводу собственной способности к обучению или к достаточному обучению. И поскольку большинство из нас имеют постоянную работу и/или растят детей, в основном ведя загруженную, если не безумно загруженную, жизнь, то более быстрое обучение явилось бы очень полезным навыком.

Согласно нашему опыту коучеров, один из важнейших путей ускорения обучения - освобождение от влияния негативных убеждений и предположений. Каждое семя запрограммировано так, чтобы стать полноценным экземпляром своего вида, при наличии подходящих условий. И многие из нас, имевшие дело с растениями в своих офисах, домах, садах, знают: даже растения, находившиеся в не слишком хорошем состоянии, сохраняют изумительную способность выздоравливать и процветать, как только восстановлены благоприятные для них условия.

Если вы хотите узнать, как ускорить свое обучение, вам полезно немного заняться самомоделированием. В детстве вы усваивали феноменально много за очень короткое время - не только просто информацию, но также социальные навыки, телесно-психическую координацию и еще многое, многое другое. Как же вы это делали?

Мы покажем вам здесь, как НЛП может помочь вам определить условия, благоприятные для вашего обучения, и выяснить, чем оно в данный момент блокируется. В результате вы можете вновь стать свободны для столь же эффективного обучения, каким оно было у вас в раннем детстве.

Итак, как же вы *справлялись* в те годы? В первые пять лет жизни мы реализуем самую удивительную, самую быструю програм-

му обучения из когда-либо существовавших. С точки зрения полезности в жизни не все это обучение, разумеется, является «хорошим»: вы можете научиться робеть или излишне тревожиться, но, в любом случае, маленькие дети учатся очень основательно и всем своим существом. Они учатся, не называя это обучением. Со всей полнотой используя свои органы чувств в каждый момент своего бодрствования, они начинают «строить карту» своего мира. Воистину, это обучение погружением. Таким образом, практически каждый человек начинает свою жизнь с очень быстрого обучения.

ФАКТОРЫ БЫСТРОГО ОБУЧЕНИЯ

ОБУЧЕНИЕ ЗНАЧИМО ДЛЯ РЕБЕНКА

Для маленьких детей мир очень интересен, потому что совершенно нов. У них еще нет фильтрующих механизмов, которые бы сообщали им, что некоторые вещи являются «более важными» **или** «более стоящими», чем другие. Все ново, все несет что-то новое. По ряду причин обучение высоко значимо: оно интересно; оно связано с той или иной непосредственной целью; оно вознаграждается; оно помогает моделировать кого-то значимого; оно повышает автономию, контроль или возможности самовыражения; наконец, ребенок любопытен и просто хочет знать.

Все эти причины служат важными стимулами учиться быстро и учиться хорошо. В терминах НЛП, это мотивы «стремления к приятному». Процесс обучения - нечто, что обучающийся активно хочет делать.

> *МОРАЛЬ.* Убедитесь, что вы мотивированны - у вас есть веские основания учиться тому, чему вы хотите учиться, и вы знаете, в чем они состоят.

РЕБЕНОК В ОСНОВНОМ СОСРЕДОТОЧЕН ЗДЕСЬ-И-СЕЙЧАС

Очень маленькие дети обращают массу внимания на происходящее вокруг них и на то, чем они заняты. Они не сравнивают то, **что** есть сегодня, с тем, что было вчера. Подобные концепции - и за-

боты, которые они с собой приносят, — появляются позже. Малыши не прокручивают множественные сценарии, то есть не отвлекаются. Они, конечно, могут отвлекаться и делают это, но тогда они полностью погружаются в свое отвлечение. Их внимание стопроцентно.

> ***МОРАЛЬ.*** Ловите свои блуждающие мысли. Полезно, может быть, записать то, что требует последующих действий, чтобы вам не нужно было носить эти планы в голове в то время, когда вы занимаетесь чем-то другим. Сделав это, верните себя в здесь-и-сейчас.

РЕБЕНОК ПОЛНОСТЬЮ ПОГРУЖЕН В СВОЙ ОПЫТ

На этой стадии обучение происходит при высоко ассоциированном состоянии обучающегося, при мощных неврологической и физиологической вовлеченности. Это позволяет обучающемуся очень быстро делать огромные шаги.

> ***МОРАЛЬ.*** Выберите время, обстоятельства и собственное состояние, при которых вы имеете максимальный шанс погрузиться во что-либо. Культивируйте искусство полной ассоциированности со своим опытом. Начните обучение с действий.

ВСЕ ОРГАНЫ ЧУВСТВ РЕБЕНКА ВОВЛЕЧЕНЫ В ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ

Дети не думают о том, как они учатся или как они должны учиться. Все их органы чувств функционируют в режиме восприятия и переработки информации. Соответственно то, чему они учатся, кодируется многими способами, благодаря этому быстрее и эффективнее становясь частью их.

МОРАЛЬ. В большей степени вовлекайте свои органы чувств в процесс сознательного обучения. Всегда думайте о том, как вы можете сделать даже формальное обучение и визуальным, и слуховым, и кинестетическим. Например, вы можете вести записи, конструировать модели, в буквальном смысле «проходить» сквозь предмет обучения, то есть обучаться на ходу (кинестетика); рисовать схемы и использовать цветные карандаши (визуальная система); проигрывать музыку композиторов барокко, таких, как Бах или Вивальди, которая, как показано, усиливает концентрацию и способствует обучению (слуховая система).

УСИЛИЯ РЕБЕНКА ЧАСТО ОТМЕЧАЮТСЯ ПОХВАЛОЙ ИЛИ НАГРАДОЙ

Очень маленькие дети обычно в изобилии получают похвал, когда пытаются делать что-то новое, в той же мере, в какой у них это реально получается. Даже когда в конце концов взрослые начинают воспринимать их умения как нечто само собой разумеющееся, к этому времени обычно уже заложена хорошая почва в виде позитивного подкрепления первых усилий малышей, когда они учились сидеть, ползать, стоять, говорить и ходить. При таком благополучном ходе событий закладывается основание будущего самоподкрепления и самоободрения, обеспечивающих готовность идти на риск, пытаясь делать что-то новое.

МОРАЛЬ. Находите способы хвалить и вознаграждать себя. Используйте ободряющий внутренний диалог. Разделяйте свою цель на этапы и устраивайте себе что-нибудь приятное после завершения каждого этапа.

МЫШЛЕНИЕ В ТЕРМИНАХ УСПЕХА И НЕУДАЧИ

Обучающийся не научился еще мыслить в терминах успеха и Неудачи, поэтому он не слишком пугается, когда что-то не выходит. Более того, неудовлетворенность достигнутым чаще побуждает его к новым попыткам.

Очень маленьких детей обычно не называют неумехами, растяпами, тупицами и т. д., когда у них что-то не получается. Первые слова и первые шаги ребенка для большинства взрослых слишком важные и слишком потрясающие вещи, чтобы обесценивать их как недостаточно хорошие. Малыш, который учится ходить и падает, скорее всего, получит поддержку и поощрение в том, чтобы пытаться снова и снова.

МОРАЛЬ. Относитесь по-доброму к собственным ошибкам и ограничениям. Люди, бесконечно критикующие себя, склонны впадать в уныние. Тот, кто прощает себе ошибки и промахи, лучше продвигается.

РЕБЕНОК ПОДСТРАИВАЕТСЯ К СЕБЕ

Когда он теряет интерес или устает, он просто переключается на что-то другое или засыпает. Он еще не научился отворачиваться от своего инстинктивного осознания собственных состояний, чрезмерно давить на себя, предъявлять к себе неразумные требования.

МОРАЛЬ. Подстраивайтесь к себе - не слишком себя подгоняйте. Даже если все идет замечательно, и особенно в этих случаях, делайте перерыв. И не повышайте свою планку только из-за того, что достигли чего-то быстрее или легче, чем ожидали.

ПЕРЕРАБОТКА УСВОЕННОГО

Ребенок спит долго и крепко, поэтому его бессознательный ум располагает временем для переработки усвоенного, а тело - для реабилитации после напряжения и наращивания своих сил.

Сон является очень важным фактором успешного обучения. *Ov** позволяет телу отдохнуть и восстановиться после нагрузки. Умственное напряжение требует энергии и выносливости, поэтому любое обучение должно утомлять. Переработка и сохранение про-

пуктов обучения происходят бессознательно, именно поэтому мы относительно быстро забываем конкретные процессы, вовлеченные в такие сложные навыки, как ходьба, речь или чтение. Во время сна бессознательная часть нашей психики очень активно занимается переработкой нового материала и образованием связей.

МОРАЛЬ. Уважайте потребность вашего тела в отдыхе. Уделяйте себе достаточно времени для сна, чтобы вы могли переработать усвоенное в процессе обучения.

Теперь мы познакомились с факторами быстрого обучения. Также очень важно понимать, что суть дела эффективного обучения не в том, чтобы научиться новым, «суперумным» техникам. Как правило, чтобы вновь начать хорошо и быстро обучаться, нужно лишь освободиться от стереотипов, которыми мы научились себя ограничивать и сковывать, а также вернуть *иа* их законное место адекватные стимулы и условия. Вместо того чтобы непрерывно жать на акселератор, уберите сначала ногу с тормоза.

Факторы, блокирующие обучение

Наш опыт коучеров свидетельствует о том, что имеются некие распространенные факторы, препятствующие обучению. Ниже мы перечисляем некоторые из них, но, разумеется, не все, и, возможно, именно для вас окажутся значимы какие-то другие. Определив эти последние, вы станете готовы изменить ситуацию к лучшему.

- Потеря полноты внимания.
- Недостаточность вознаграждения.
- Недостаточность стимулов.
- Опыт неудач.
- Негативные оценки со стороны других или самих себя.
- Снижение уверенности в себе.
- Страх, например, ошибок или неправильных действий.

- Сковывающие решения.
- Критический внутренний диалог.
- Перфекционизм.

ИЗМЕНЕНИЕ СИТУАЦИИ К ЛУЧШЕМУ

Теперь, когда вы приступили к установлению факторов, заблокировавших ваше обучение, подумайте, не было ли конкретных событий, которые могли быть особо значимы в этом отношении. НЛП показало, что такое «одноразовое обучение» может иметь крайне мощный эффект; кроме того, оно выработало ряд сильных способов для изменения результатов этого быстрого обучения. Многие из продвинутых техник предпочтительно осуществлять с помощью опытного коучера или практика НЛП, но существует также много эффективных методов, пригодных для самостоятельной помощи себе.

- Делайте рефрейминг любого негативного опыта как обучения. И спрашивайте себя, какой позитивный урок вы можете извлечь из этого опыта.
- Сознавайте ход вашего внутреннего диалога и делайте его менее критическим или более поддерживающим.
- Отделяйте то, что вы делаете, от того, что вы собой представляете, чтобы не смешивать свои поведение или способности со своей идентичностью.
- Имея в виду вышесказанное, вспомните свои детские проблемы обучения: измените, «отредактируйте» все неподходящие «голоса за кадром», какие обнаружите.
- Дайте себе разрешение делать ошибки. Затем спросите себя, чему вы научились, делая их. Разделите учебные цели на малые, достижимые задачи и фокусируйте свое внимание только на одной задаче единовременно.
- Дайте себе достаточно времени на обучение - снимите прессинг. Либо, напротив, дайте себе такой маленький лимит вре-

мени, чтобы за это время было в принципе невозможно привычным способом достичь цели. Например, вы можете повысить свою скорость чтения, намеренно просматривая страницу текста слишком быстро, чтобы возможно было понять его смысл. Позанимайтесь этим одну-две минуты, и, вернувшись к осмысленному чтению, вы обнаружите, что читаете быстрее. Вы модифицировали свою базисную скорость.

- Некоторые свои учебные цели держите в секрете, чтобы ничто не связывалось с вашим продвижением.
- Максимально вовлекайте свои органы чувств в процесс обучения, чтобы как можно более ярко и живо кодировать информацию. Можете ли вы увидеть это, сказать это, сделать это? Проявите настоящую изобретательность.
- Обучите кого-нибудь другого тому, чему научились сами. Тогда вы увидите, насколько вы на самом деле все поняли.
- Воображайте будущие ситуации, в которых ваше обучение окажется вам полезно. Таким образом вы готовитесь к активизации своего нового потенциала.
- Наконец, спросите себя, какими могут быть достаточно хорошие — но не идеальные - результаты обучения. Делайте свое обучение веселым.

Чем быстрее вы учитесь, тем больше у вас выбора относительно того, чему учиться и как учиться. Писатель Артур Рейсом, когда он еще был начинающим журналистом, был командирован своей газетой в Россию, чтобы писать о русской революции. Ему нужно было научиться говорить по-русски, чтобы иметь возможность получать информацию от людей, актуально вовлеченных в события. Поэтому он купил все детские книги на русском языке, какие только смог найти. Он знал, что в этих книжках словарь будет относительно ограниченный и грамматика простая. С другой стороны, интерес к изложенным в них историям будет вызывать у него желание читать дальше, чтобы узнать, как разовьются события. Этот путь изучения языка оказался для Ренсома настолько успешным, что он

не только стал бегло говорить по-русски и женился на секретарше Ленина, но и применил его при изучении других языков.

Эффективно обучаться особенно важно для того, кто хочет быть эффективным лидером. Чем лучше вы обучаетесь, тем в большей мере вы способны обучать и наделять ресурсами других, независимо от их возраста. Мы знакомы с одним великолепным лидером, который вообще-то работает в детском саду. Ей часто приходится помогать детям надевать свитер или завязывать шнурки. Она обнаружила, что они обучаются быстрее, когда она разделяет для них процесс на этапы. Например, вначале она может вставлять руки ребенка в рукава свитера и натянуть его ему на голову. Ему остается только спустить свитер вниз и поправить его. Когда ребенок начинает легко с этим справляться, она учит его вставлять руки в рукава и просовывать голову через ворот, в то время как она сама держит свитер. В конце концов ребенок научается правильно держать свитер и надевать его самостоятельно. Что касается шнурков, то так прогресс шел от завязывания конечного бантика из готовых петель к деланию этих самых петель, к перекрещиванию концов шнурка, к протаскиванию одного конца под другим. Благодаря тому, что стадии процесса осваиваются с конца, этапы обучения позволяют детям концентрироваться на одном умении единовременно. Так они естественным образом осваивают весь навык, делая его своим собственным.

ОБУЧЕНИЕ И СОСТОЯНИЯ

Вследствие сложных взаимодействий между телом и психикой в обучение могут быть вовлечены многие процессы. Когда мы учимся чему-либо, то в нашей памяти откладывается не только «содержание», но также наше состояние при обучении. Иными словами, обучение связано с состоянием, которое может способствовать или препятствовать ему.

Как это получается? Например, ваш школьный опыт может окрашивать ваши чувства в ситуациях формального обучения, когда вы стали взрослым. Если в школе у вас были тревоги по поводу математики, то вы вполне можете обнаружить, что даже много лет

спустя мысль об изучении математики вызывает аналогичные чувства.

НЛП дает нам методы для осознания наших состояний и изменения их в тех случаях, когда они не помогают нам или блокируют нас. НЛП показывает, что эффективное обучение требует эффективных взаимоотношений между тремя вещами:



Из этих трех элементов содержание наименее существенно! Если вы не находитесь в правильном состоянии, то для вас затрудняется использование даже наилучших стратегий. Если же вы в правильном состоянии, в таком, в каком вы пребывали в ранние годы вашей жизни, когда ваше внимание было захвачено чем-либо и вы не беспокоились по поводу успеха или неудачи и были готовы проявить любопытство и попытаться делать что-то новое и если при этом вы знаете или вам показали наиболее эффективные для данного конкретного вида обучения стратегии, то ваше обучение будет проходить легко.

* Чтобы ускорить свое обучение, вспомните три случая, когда вы легко обучились чему-либо. Для каждого из них опишите ваше состояние как можно точнее. (Включая интеллектуальное состояние и мысли, физиологию и физические обстоятельства, чувства и эмоции.) Что имеют общего эти три случая?

* Вспомните время, когда вы испытывали трудности в обучении чему-либо. Опишите это состояние.

- Используйте контрастный анализ, чтобы выявить различия между ситуациями, когда было легко, и ситуацией, когда было трудно. Найдите существенные отличия. Это укажет вам ваш индивидуальный ключ к легкому и быстрому обучению.

ЧТО, ЕСЛИ...

Здесь мы опишем три сценария «Что, если...», с которыми нам приходилось встречаться. Каждый из них может указать вам подход к ускорению вашего обучения.

7. *ЧТО, ЕСЛИ Я ОБУЧАЮСЬ СЛИШКОМ МЕДЛЕННО?*

Наш коллега занимался коучингом одного полисмена, Дейва, который хотел получить помощь в том, чтобы выучить формулировки законов и официальных предостережений, которые он должен был знать для сдачи экзаменов. Ему нужно было выучить все дословно, а не просто запомнить общий смысл. Выучить надо было достаточно много, а он считал это почти невозможным, говоря о себе как о «плохом ученике». Но у него была серьезная мотивация: полисмен должен был все это знать наизусть, а Дейв хотел быть полисменом. К счастью, коучер Дейва помог ему разобраться, каким образом получилось, что Дейв, учась в школе, стал думать о себе как о мало способном к обучению. Параллельно Дейв вспомнил, что примерно в том же возрасте, но вне школы, он легко запомнил всю историю своей любимой футбольной команды. Он мог назвать все факты и цифры, даже если бы его разбудили среди ночи; что еще более важно, он знал все правила. Для Дейва оказалось настоящим откровением осознать, что на самом деле он знает, как запомнить этот род информации. «В конце концов, может быть, я был не так уж глуп», - задумчиво сказал он. Воссоединение с собственным юным «я», которое оказалось великолепно способно к запоминанию именно такой переполненной деталями процедурной информации, какую Дейву нужно было

выучить сейчас, было важным шагом к возрождению его уверенности в себе и к открытию для него возможности освоить то, что он должен был освоить для своей работы.

2. «ЧТО, ЕСЛИ ЯДОЛЖ (ЕН, НА) НАУЧИТЬСЯ ЧЕМУ-ЛИБО, А Я НЕ ХОЧУ?»

Всегда стоит помнить о предстоящих в обучении трудностях и спрашивать себя, действительно ли вы хотите научиться этому, или просто думаете, что должны, или кто-то другой думает, что вы должны. Наш опыт показывает, что люди лучше всего делают то, что для них значимо. Иногда вопрос «Действительно ли я хочу это делать?» немедленно получает у нас четкое «нет». В этом случае спросите себя, откуда известно, что вы должны. Если вы обнаружите причину, которая явится для вас значимой в контексте некой другой вашей цели или ценности, это поможет вам восстановить ощущение собственного выбора и осмысленности. Но если достаточно значимой для вас причины не обнаруживается, попытайтесь разрешить себе выйти из этой игры. Если это окажется трудно, обратите внимание на свои чувства или мотивы. Это даст вам определенную информацию, которая поможет прояснить, в чем же состоит трудность. Например: «Я должен делать это; это часть моей работы». То есть вы *должны* делать эту работу? На другое рабочее место вас никогда не возьмут? Или вы готовы выполнять эту нежелательную задачу ради других аспектов данной работы? Выбор за вами.

3. ЧТО, ЕСЛИ ЭТО ВСЕ ЖЕ ТЯЖЕЛО?

Один знакомый нам очень успешный бизнесмен начал заниматься бегом, чтобы поддерживать форму. Ему нравилось это, но У него не было ощущения, что этого достаточно. Он всегда любил ездить на велосипеде и был неплохим пловцом. Он решил, что попробует тренироваться для триатлона. Но это оказалось очень трудно для него физически. Непросто было оторвать себя от работы или от семьи, чтобы посвятить время тренировке. Однако он Продолжал это делать. Когда приятель спросил его, чего ради он

так напрягается — неужели недостаточно бега трусцой? - тот ответил: «Я делаю это, потому что это единственная вещь в моей жизни, которая по-настоящему требует от меня чего-то».

КАК УЛУЧШИТЬ СВОЮ ПАМЯТЬ

- «У меня плохая память».
- «Я не могу столько запомнить».
- «Боюсь, что теперь, когда я старею, моя память ухудшается».

Это лишь убеждения, но слишком часто люди относятся к ним как к фактам. По поводу памяти существуют некоторые очень распространенные заблуждения: что это врожденная способность, которая не поддается изменению; что у каждого есть лишь определенное ее количество; что она зависит от возраста и ухудшается по мере старения.

На самом деле память - это не объем и не содержание, а процесс. Это нечто, что мы *делаем,* а не то, что мы *имеем:* мы помним, вспоминаем.

Возможность помнить зависит от связей между вещами, которые мы создаем. Представьте, что вы делаете каталог. Если вы ссылаетесь на книгу или на человека только по одному признаку, то у вас есть только одна единица данных и, соответственно, лишь один путь доступа к этой информации. Если же вы использовали несколько различных признаков, относящихся к разным аспектам, то у вас есть несколько путей доступа к данной информации.

Как коучеры, мы пришли к выводу, что вы можете невероятно улучшить свою память, если будете опираться на два ее аспекта: кодирование и хранение, с одной стороны, и извлечение из памяти - с другой.

КОДИРОВАНИЕ И ХРАНЕНИЕ

Если вы хотите улучшить свою способность точного кодирования и сохранения информации, вам нужно обратить внимание на следующее:

- Ваши установки, убеждения и чунства.
- Насколько вы сосредоточиваетесь на информации, которую хотите сохранить.
- Насколько ваши органы чувств вовлечены в процесс переработки информации.

ПОЗИЦИИ, УБЕЖДЕНИЯ И ЧУВСТВА

Джон был внутренним бизнес-тренером организации, который всегда хорошо запоминал имена. Однако в течение последних двух лет он злился на повышение рабочей нагрузки и на все возрастающее количество делегатов. В один прекрасный день он заявил коллеге: «Я не в состоянии запомнить все их имена». Разочарование и гнев Джона оказывали влияние на его убеждения по поводу его способности запоминания, которые, правда, не мешали ему помнить огромный объем информации, в том числе новых исследовательских данных внутри сферы его компетенции. На самом деле он не хотел помнить имена всех делегатов, потому что, по его мнению, их было слишком много. Ничего удивительного, что в результате он стал находить это сложным, несмотря на то что в течение многих лет предметом его гордости было знание им наизусть всех их имен. Но теперь его чувства были другими.

МОРАЛЬ. Обращайте внимание на ваши мысли и чувства по поводу материала, который вы хотите запомнить.

Чувства могут влиять на процессы кодирования и хранения информации также другими путями. Помните ли вы свой первый день в школе? Многие помнят, часто в мельчайших подробностях. А второй день? Вероятно, нет. Причина такой разницы заключается в том, что первый день в школе - особый день: вы могли с нетерпением ожидать его или, наоборот, страшиться; он мог оказаться восхитительным или ужасным. Учительница могла быть по-настоя-Щему доброй и снисходительной или требующей от вас умений, которыми вы еще не владели. Игровая площадка могла оказаться замечательным местом для вашей беготни или, напротив, ужа-

сающей и опасной территорией, где великаны, на целый год старше вас, носились мимо и вокруг, громко вопили и буйно играли. В общем, с этим днем могла быть связана целая гамма чувств, а сильные чувства могут способствовать яркому и прочному кодированию.

> ***МОРАЛЬ.*** Вовлекайте свои чувства в процесс запоминания, чтобы ярко запомнить то, что вы хотите запомнить.

Правда, некоторые чувства лучше всего забыть, и ваш мозг может и это. Человек, переживший автомобильную аварию или другую серьезную травму, нередко помнит это в сильно отредактированном виде или вовсе забывает. Иногда случившееся в детстве и затем успешно забытое травматическое событие дает начало фобии: человек испытывает ужас перед определенными ситуациями, сам не зная, почему. Мозг на самом деле сохранил информацию, но как бы в секретной папке. В НЛП есть способы работать с этими секретными папками, но разумней это делать с помощью специалиста. Если, однако, вы чувствуете, что имеете дело с самой банальной забывчивостью, обусловливаемой не столь сильными чувствами, то к вашим услугам - некоторые хорошие техники НЛП, позволяющие извлекать нужную информацию.

МАРШРУТЫ, ВЕДУЩИЕ К УТРАЧЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ

1. Один из успешных путей - вспомнить обстоятельства, в которых вы впервые узнали эту информацию. Может быть, это было имя какого-то участника вечеринки? Или что-то, что вы слышали по радио? Напомните себе как можно больше деталей этой вечеринки, привлекая информации из всех сенсорных систем. С кем вы говорили? Где вы сидели или стояли? Какая музыка играла? И так далее. Заполняя таким образом контекст, вы можете обнаружить, что искомая подробность «выскочила» в ваше сознание сама собой или же что этот поисковый процесс будет развивать-

ся, получая новые стимулы, и приведет к тому же результату несколько позже.

2. Вы забыли что-то, потому что ощущали дискомфорт, напряжение или были чем-то расстроены? Если вам необходимо или вы хотите извлечь забытую информацию, сосредоточьтесь на ваших чувствах здесь-и-сейчас. Представьте их бусинами на нитке. В другие моменты и периоды вы уже ощущали нечто подобное, а поскольку мозг сохраняет подобные вещи вместе, то ваше внимание к собственным чувствам может привести вас «вдоль нитки» ко времени и обстоятельствам, которые вы забыли.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ВНИМАНИЯ

Насколько много внимания вы уделяете информации, которую хотите сохранить? Одно из наиболее поразительных качеств людей, убежденных в том, что у них плохая память, - это насколько хорошо у них получается плохо помнить! Пусть, например, вас с кем-то познакомили, но, когда вам говорили имя этого человека, вы были озабочены чем-то другим. Когда позже вы пытаетесь вспомнить это имя, то у вас в памяти всплывают лишь ваша тогдашняя забота и внешность этого человека. Данная ситуация вовсе не означает, что у вас что-то не в порядке с памятью. Вы честно закодировали именно то, что в тот момент происходило. Вы были в озабоченном состоянии, то есть у вас происходил некий внутренний диалог. Поэтому всякая дополнительная слуховая информация, например, чье-то имя, должна была вступить в конкуренцию с вашими внутренне порождаемыми слуховыми сигналами. То, что вам оказалось легче вспомнить внешность человека, вполне естественно: во-первых, потому, что визуальные данные вообще обычно вспоминаются легче, поскольку запоминаются более ярко, и, во-вторых, потому, что в тот момент они меньше конкурировали с внутренними сигналами.

На что будет обращено ваше внимание, то и останется в вашей памяти. Увы, плохое кодирование слишком часто путают с плохой памятью.

У Гарри часто возникали проблемы с его женой Сьюзен, потому что оказывалось, что он не помнит вещи, которые она ему говорила или просила его сделать. Он мог забыть купить что-то по дороге домой с работы, если эта покупка не относилась к числу регулярных; у него вылетали из головы планы на уик-энд, которые она подробно ему объяснила. В этих случаях Сьюзен начилала выговаривать Гарри, а тот злился и вставал в оборонительную позицию. Однако оба они хотели бы понять, что же происходит. Иногда Сьюзен казалось, что забывчивость Гарри связана с его равнодушием к ней или к их домашней жизни в то время, когда он находится на работе: Гарри обожал свою работу инженера и, по-видимому, всегда все помнил про коллег и проекты, даже самое пустяковое. В один прекрасный день наступил взрыв: Сьюзен обвинила Гарри в том, что он мало о ней заботится. После того, как в дальнейшем разговоре они оба «выпустили пар», Гарри признался, что он тоже расстроен: он не может понять, что же происходит с его памятью. Сьюзен заметила, что дело наверняка не в памяти, потому что некоторые вещи он помнит очень хорошо, а в том, как он сам запоминает или не запоминает. Поразмыслив об этом, Гарри сказал: обычно она говорит ему что-то в те моменты, когда они заняты каким-то совместным делом, таким, как мытье посуды, или во время телевизонной рекламы. Она говорила ему что-то тогда, когда это приходило ей в голову. Но что ей никогда не приходило в голову, так это выяснить, внимательно ли Гарри в данный момент ее слушает. Они поняли, что на самом деле Гарри ничего не забывает, потому что забывать нечего: информация не кодируется надлежащим образом. После этого открытия Сьюзен, когда собиралась сказать ему что-то, желая, чтобы он это запомнил, предварительно убеждалась, что располагает всей полнотой его внимания. Иногда они смеялись и шутили по этому поводу. И Гарри перестал «забывать».

ВНУТРЕННЯЯ ПЕРЕРАБОТКА

Кодирование информации предполагает ее внутреннюю переработку, которая задействует репрезентативные системы - соответственно органы чувств. Из этого факта можно сделать несколько выводов.

1. Нам обычно легче запоминать с помощью определенных предпочтительных репрезентативных систем. Если у вас выраженно преобладает визуальная система, то, когда вас с кем-нибудь знакомят, постарайтесь составить внутренний образ лица этого человека и, например, увидеть его имя на лбу этого образа либо в виде эмблемы или ожерелья около его лица. Если же вы знаете, что вам легче запоминать звуки, послушайте звучание имени этого человека и внутренне сохраните его рядом с его образом, чтобы, когда вы в следующий раз его увидите, визуальный образ проассоциировался с именем. Движение глаз, активизирующее репрезентативную систему, с помощью которой вы хотите сохранить информацию, может способствовать тому, чтобы это получилось у вас оптимальным образом.

2. Чем больше вовлечено в запоминание репрезентативных систем, тем более богатой получится сохраняемая в памяти внутренняя репрезентация. Вы можете целенаправленно вовлекать репрезентативные системы — это будет способствовать кодированию. Чтобы сделать образы в памяти действительно богатыми и доступными по разным путям, используйте как можно больше своих органов чувств. (Например, можно запомнить кое-что по поводу рукопожатия вашего нового знакомого - температуру, влажность, силу пожатия руки.)

3. Для некоторых вещей наилучшее кодирование происходит с помощью определенных репрезентативных систем. Это значит, что, прежде чем кодировать, мы должны привлечь соответствующую систему. Например, устойчивое хорошее правописание в английском языке в большей степени зависит от визуальной переработки. НЛП показало, что все грамотно пищущие люди сохраняют в памяти зрительные образы слов - то, «как они выглядят». Когда им нужно написать слово, они обращаются к этой внутренней картине. Стратегия НЛП, направленная на формирование грамотности, основана именно на этом. Она весьма успешно применяется в работе с людьми, желающими улучшить свое правописание. Подобно многим другим техникам, которые мы упоминали, этот метод, может быть, вы можете освоить на тренинговом курсе НЛП.

Люди, хорошо усваивающие физические навыки, обычно сохраняют информацию о них кинестетически, и поэтому они не всегда могут объяснить свои действия словами. Один наш знакомый хорошо владеет плотницким ремеслом. Когда его друг попросил объяснить ему, как работать на токарном станке, тот обнаружил, что совершенно не в состоянии это сделать или даже вспомнить, как он сам работает на этом станке. Ему пришлось сесть за станок и поработать за ним: его руки знали, что делать.

Вы можете научиться с легкостью включать любую репрезентативную систему. Если будете практиковаться. Другим, не утруждавшим себя таким образом, это может казаться удивительным. Аналогичную вещь можно сказать о культурах в целом. Например, во всякой культуре, опирающейся на устную традицию, достигают высокого развития стратегии слухового запоминания — ритм, рифмы, мнемоника. В Древней Греции совершенно естественно было, что эпические поэмы длиной в тысячи строк вверялись памяти и точнейшим образом пересказывались. Для нас же это выглядит почти невероятным. Подобные навыки еще сохраняются в некоторых частях Африки, где грамотных людей мало и компьютеров еще меньше, а также в Индии.

С другой стороны, представьте себе, сколь странно было бы пытаться научиться танцу путем чтения книги о нем или выучить песню, глядя на изображения поющих людей. Для всякой работы нужны подходящие средства. Поэтому, когда вы хотите что-нибудь освоить, постарайтесь подключить к этому подходящую репрезентативную систему.

ЗНАКОМСТВО С СОБСТВЕННОЙ ПАМЯТЬЮ

- Ощутите любопытство по поводу своей памяти. Что вам легко запоминать? Что вы склонны забывать? Говорят ли вам ваши стереотипы нечто о том, что для вас важно и что не столь важно? Какие репрезентации возникают и удерживаются у вас легче всего? Каких ограничивающих убеждений вы придерживаетесь?

* Каким образом вы запоминаете что-либо? Представляете информацию в виде картинок? Рассказываете себе истории? Слушаете, как кто-то рассказывает вам? Пробуете на собственном опыте? Учитесь на своих ошибках?

• Как вы забываете? У вас просто возникает «пустота в голове»? Вы отвлекаетесь и обнаруживаете, что думаете о чем-то другом? Говорите себе: «Я не долж (ен, на) это забыть» - и тогда сами эти слова направляют вас скорее к забыванию, чем к запоминанию?

• Как у вас вспоминание и забывание связаны с вашим интересом к информации и с вашими чувствами по ее поводу?

• На какие вещи у вас «плохая память» и почему?

• Может быть, у вас есть свойство хорошо помнить те вещи, которые вы на самом деле предпочли бы забыть? Мы знали одного человека, который легко и прочно запоминал все ситуации неуспеха и третирования со стороны других. Если вы как раз такой человек, как вы кодируете этот опыт? Как бы просматриваете фильм? Слушаете магнитофонную запись? Переживаете чувства? Чтобы точно определить, как вы это делаете, вы можете воспользоваться представлением о субмодальностях. Затем вы можете перекодировать свой опыт с помощью других субмодальностей, которые сделают его менее влиятельным. Кроме того, вы теперь знаете, какие субмодальности столь эффективно обеспечивали вам запоминание вещей, которые вы не хотели помнить. Отныне вы можете начать использовать их для запоминания более достойной информации.

ИЗВЛЕЧЕНИЕ ИЗ ПАМЯТИ

Книг, посвященных улучшению памяти, очень много, и вы найдете в них комплект стандартных советов. Чтобы вы не заглатывали все без разбора, мы хотим здесь показать, как на самом деле работают некоторые из этих техник, чтобы вы могли построить нечто свое.

Кодирование и извлечение тесно связаны между собой. Брюс Четвин в своей книге «Songlines» приводит очень хороший пример взаимодействия этих двух процессов. Будучи в Австралии, Четвин узнал, что культура аборигенов кодируется и транслируется через песни, связанные с невидимыми извилистыми путями, проходящими по их стране, - Songlines, песенные пути. Таким образом, истории древнего Времени Снов кодировала, передавая от поколения к поколению, сама земля и все ее естественные черты, каждый холмик и бугорок.

Аборигены поют эти свои песенные пути в виде рифмованных двустиший, соответствующих отрезку времени, который нужен, чтобы пройти определенный участок местности. Страна и песня - одно целое. Более того, согласно Четвину, австралийские аборигены верят, что они песней вызывают свою землю к существованию, когда идут по ней. Такова эта удивительная смесь географии и мифологии. Каждое племя имеет свою территорию и свой песенный путь и знает историю соседей на основании связей между их песенными путями.

Путешествуя в глухих местах, Четвин однажды подвозил человека по имени Лимпи. Тот хотел посетить место, где никогда раньше не был, но которое было очень важно для его песенного пути. После семи часов езды на автомобиле, примерно в десяти милях от долины Лимпи, который неотрывно смотрел в окно, начал бормотать и быстро жестикулировать. Он начал узнавать места, о которых прежде только слышал, и напевать самому себе песенный путь. Но ему приходилось делать это в большой спешке из-за автомобиля: его песенный путь был предназначен для скорости пешехода.

Кодирующая функция песенного пути определялась тем, что пение и ходьба по местности с пристальным вниманием к деталям сопутствовали друг другу, причем имелась линейная последовательность: каждой ноте мелодии соответствовала некая черта ландшафта. Это значительно облегчало запоминание песенного пути и вместе с тем передачу его всем членам племени из поколения в поколение.

Когда автомобиль в своем движении попадал на песенный

путь, в памяти Лимпи песня всплывала вся целиком, но как только проложенная людьми дорога отклонялась от него, «выключался» и Лимпи до момента новой встречи.

Отчасти сходный процесс использовался римскими ораторами, когда им нужно было запомнить сложную речь. Они связывали заголовки своей речи в их правильной последовательности с элементами некой другой последовательности, которую знали хорошо, например, с ориентирами пути в определенном здании или на дороге. Таким образом, они привлекали то, что уже помнили, для помощи в запоминании новой речи.

Если вы хотите использовать эту стратегию, чтобы запомнить, например, какой-нибудь текст или презентацию, выберите маршрут, который вы знаете действительно хорошо. Мысленно пройдите его, останавливаясь около каждого заметного места и находя способы ассоциировать это место с очередным пунктом вашей истории или презентации. Ассоциации можно изобретать, и чем более смешными или яркими они получатся, тем легче будет вам их запомнить.

ВАЖНОСТЬ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ

Установление последовательности и другие формы категоризации — важные и характерные особенности хорошей памяти, потому что они действуют в качестве способов связи и упорядочивания информации: как ее сохранение, так и извлечение зависят от способности мозга к эффективной категоризации. Нам легче сохранить информацию, если для нее уже есть адекватное место, или легче извлечь ее, если мы знаем, куда ее поместили.

Мы можем предложить вам для использования более чем одну систему. Сознательный разум обращается к рациональным и логическим стратегиям, в то время как ассоциативная наша часть находит применение другим видам сходства и подобия. На этом основана мнемоника. Например,чтобы запомнить порядок Великих Озер Северной Америки (Superior, Michigan, Huron, Erie, Ontario), Можно использовать фразу: *Shall Mother Have Egg Omelette (Будет ли мама есть яичный омлет).* Другая мнемоника *Richard of York*

Gave Battle in Vain — дает последовательность цветов радуги (ричард Йоркский дал сражение напрасно; русский вариант мнемоники для цветов радуги: *Каждый Охотник Желает Знать, Где Сидит Фазан).* Может быть, вы найдете полезным использовать мнемонику для последовательности, которую хотите запомнить?

Та или иная связь одной идеи с другой, известного с неизвестным или воображаемым составляет суть функционирования памяти. Когда мы хотим запомнить что-нибудь, мы используем связи для размещения информации; когда хотим ее извлечь, то следуем по маршруту, проложенному связями. Один из способов запомнить сразу довольно большой объем информации - это рассказать себе историю.

ВЫБОР ТРИГГЕРОВ

Наконец, чтобы нам было легче восстановить смысл, когда он нам нужен, мы обращаемся к триггерам. Компьютерные значки, обозначающие файлы или папки, мыслительные схемы, цветовое кодирование, имена или другие слова, обозначающие целые тексты, — все это триггеры. Имя «Золушка» несет с собой целую сказку - комплект идей, чувств и событий. Мы можем пользоваться триггерами для каждого из органов чувств. Красный, желтый и зеленый — триггеры на автотрассе. Черный и желтый, используемые для обозначения радиоактивности, — распространенные триггеры, вызывающие у нас сознание опасности. Колебание звука сирены между высоким и низким тоном сообщает нам о близости одной из скорых служб. В НЛП этот процесс связывания определенного стимула с конкретным же комплексом информации и чувств называется «якорением». Использование якоря — элегантный и эффективный способ доступа к информации или состоянию. Для Лимпи и его единоплеменников каждая черточка ландшафта являлась якорем по отношению к их истории и идентичности.

- Подумайте о том, какие у вас могут иметься якоря для определенных воспоминаний или состояний. Песни, запахи, цвета, места - все это может действовать как якоря.

- Выберите что-нибудь, что вы легко вспоминаете. Какие якоря вы используете?
- И теперь как вы можете применить этот навык, который у вас уже есть, когда вы захотите что-нибудь запомнить?

Улучшение памяти, по сути, включает два процесса: нахождение эффективных путей кодирования нужной информации и эффективных путей для ее извлечения. НЛП предлагает вам много разных способов для повышения эффективности этих путей, а также много способов для того, чтобы вы могли «подогнать» вашу память к вашим конкретным нуждам.

Однако вы должны над этим работать. Улучшение памяти - то же самое, что наращивание мышц. Этим нужно последовательно заниматься. Если вы будете над этим работать, то сможете значительно улучшить свою память, причем старость никак или почти никак на нее не повлияет. Если нет — получите наглядную иллюстрацию правила: что не используешь, то теряешь.

Ниже мы даем несколько рекомендаций по эффективной организации сенсорной активности и тем самым по эффективному кодированию. В каждом из трех случаев вы должны сосредоточиться на одной из систем переработки и извлечения опыта. Чтобы достичь одинаковой эффективности со всеми тремя репрезентативными системами — визуальной, слуховой и кинестестической, — вам нужно практиковаться.

УПРАЖНЕНИЕ

Для улучшения визуальной памяти

- Посмотрите на некую группу предметов - например, стоящих на какой-нибудь полочке, — мысленно «сфотографировав» их. Затем закройте глаза и постарайтесь вспомнить как можно больше. Откройте глаза, посмотрите снова, снова закройте и снова посмотрите внутренним взором - уже более подробно. Отметьте, какие визуальные субмодальности вы используете, а на какие вам следует обращать больше внимания.

Для улучшения слуховой памяти

- Послушайте песню, которая вам нравится, и затем послушайте ее в своей голове. Интересно, сколько вы запомнили? Вновь послушайте внешним слухом, затем внутренним. Послушав про себя, затем напойте вслух. Повторяйте это часто. Используйте список субмодальностей, чтобы выяснить, какие слуховые элементы нуждаются в большем вашем внимании.

Для улучшения кинестетической памяти

- Выберите вид физической активности, который вы хотели бы освоить. Пусть, например, это определенный танец. Найдите учителя и подражайте ему. Разделите танец на более мелкие элементы и повторяйте их, чтобы ваши мышцы выучили их. Теперь сделайте то же самое для другой физической активности. Если вы будете расширять свой репертуар, то через некоторое время обнаружите, что стали хорошо запоминать не только отдельные элементы, но теперь вам намного легче помнить и комплексы целиком.

Креативность, обучение, память... Теперь мы увидели, что наращивание силы мозга — просто детская игра! Тем не менее формирование эффективно работающего мозга - один из наилучших вкладов в успех. Таким образом закладывается фундамент практически для всего остального, о чем мы говорим в этой книге.

Глава 1 5

ЗДОРОВЬЕ, БОГАТСТВО И СЧАСТЬЕ

Для большинства людей здоровье, богатство и счастье - синонимы успешной жизни. Иногда они приходят сами по себе, но также их можно создавать, поддерживать или терять - в зависимости от ароя вашего мышления и ваших действий. НЛП дает нам средства разобраться, каким образом здоровые, богатые и счастливые люди ухитряются активно создавать и поддерживать свою «удачу». Выявлен ряд ключевых форм поведения и установок, которые мы и собираемся обсудить в этой главе. Вы можете научиться воплощать их в практику в своей жизни.

ЦЕННОСТЬ КОНСЕРВАЦИИ

Каждый из этих трех магических ингредиентов связан с фундаментальной человеческой способностью - способностью к консервации, сохранению (в оригинале используется слово *conserve).* **Нам** особенно нравится определение, которое дается в издании 1956 г. *Webster...s New Collegiate Dictionary.* Там говорится, что консервировать — это «сохранять в безопасном или здоровом состоянии».

Сохранять что-то - это не то же самое, что охранять это. Вот некоторые важные различия:

Сохранять	**Охранять**
Поддержание status quo	Поощрение и стимулирование роста
Ограничение новых стимулов	Принятие новых стимулов
«Замораживание» ситуации во времени	Продолжающийся процесс

Сохранение в смысле консервации - активный процесс, в котором мы заботимся о том, что ценно для нас. Это не значит — бездумно держать и запасать. Если говорить о здоровье, то это значит всяческое питание, но отнюдь не то, что вы должны на всю жизнь завернуть себя в вату. В том, что касается денег, это значит регулярное откладывание денег и умелое управление финансовыми ресурсами, но вовсе не то, что вы должны быть скаредны и отказывать себе. В отношении счастья это значит замечать мелочи, получать от них удовольствие, мысленно возвращаться к ним и лелеять их. Счастливые люди не обманывают себя и не делают вид, что все лучезарно: они лишь не упускают ничего, что может порадовать или психологически обогатить их.

Сохранение предполагает выбор — решение активно поддерживать некие ценные для нас вещи. Это решение коренится в нас самих (нашей идентичности), а также в том, что для нас важно (в убеждениях и ценностях). Чтобы сохранять что-то, мы должны опираться на наши знания и навыки; при этом мы выбираем делать одни вещи и не делать другие (выбираем поведение и контакт со средой). Поскольку процесс сохранения, или консервации, затрагивает столь много уровней нашего существования, он может служить одним из тех стержней, с помощью которых наш опыт организуется в осмысленное целое.

Давайте посмотрим, как два очень разных человека каждый по-своему подходили в своей жизни к вопросам здоровья, богатства и счастья. Мы сможем заметить некоторые важные различия между способами сохранения и охраны.

> Брайан был старшим сыном в потомственной фермерской семье. Некогда эта семья была очень обеспеченной. Теперь же шла борьба за сохранение дома и хозяйства. Брайан рос, помогая отцу на ферме. Он воспитывался в уважении к тяжелому труду. Большая часть семейных денег была вложена в хозяйство. У них было много имущества и мало наличных денег. Брайан поступил в университет, чтобы получить степень по специальности «Управление имением». Он стремился получить навыки,

которые понадобятся ему, когда придет его черед управлять фермой.

Когда Брайану было около 25 лет, его отец внезапно умер. Брайану пришлось взяться за дело значительно раньше, чем он ожидал. К своему немалому изумлению, он обнаружил, что его детский опыт научил его не меньшей доле необходимых умений, чем колледж. Он знал, как получать удовольствие в повседневной сельской жизни. Он умел чинить и налаживать. При необходимости мог сеять, жать, пахать. Осмотрев оборудование фермы, Брайан обнаружил, что хотя в значительной части оно было старое, но получало хороший уход или находилось еще в приличном рабочем состоянии. Хотя Брайану нравилось быть студентом и к тому же он рассчитывал еще поработать какое-то время на других землевладельцев, чтобы изучить свое ремесло, несмотря на крушение этих планов, сейчас он был уверен, что с помощью наемных работников и своей семьи хорошо справится с работой. Брайан изучил секреты сохранения, даже не успев это осознать. Он обладал хорошим здоровьем, и его решение быть физически активным на ферме означало, что он его сохранит; он был богат не наличными деньгами, а землей, которую собирался питать и впоследствии передать своим детям и внукам; он был счастлив жить такой жизнью, трудясь совместно со своими работниками и располагая поддержкой семьи. С одной стороны, может показаться, что Брайану все досталось уже готовое. Но в действительности он унаследовал кое-что более важное, чем имущество: убеждения, ценности, навыки и поведение, бессознательно впитанное в детстве, это дало ему все необходимое, чтобы он мог сохранять свое наследство и получать от него удовольствие.

Моника была амбициозной и успешной деловой женщиной. Она самостоятельно прошла путь от продавщицы до владелицы, основав собственную компанию, когда ей было всего двадцать пять лет. Компания процветала. Монике не слишком нравилось управлять компанией, хотя у нее хорошо это получалось. Она быстро заработала много денег, продала свою фирму и

мудро вложила свои деньги. (Она была много богаче Брайана.) Она знала, что у нее больше никогда не будет необходимости работать. Ее вложения тоже оказались успешными. Но почему-то Моника никогда не была уверена в стабильности своего существования, поэтому она тратила лишь столько, сколько было необходимо, чтобы иметь комфортабельный дом и модный автомобиль. Она не слишком позволяла себе отвлечься, не устраивала экзотических каникул за границей и держалась отстраненно, потому что не знала: она сама нравится людям или ее деньги. И еще она не знала, чего на самом деле хочет от жизни. Успех Моники оказался как бы пустым для нее: оказалось, что она умеет лишь охранять то, что имеет. Вот она и охраняла свою собственность, боясь ее использовать. Она оказалась в ловушке, потому что не отваживалась идти на риск каких-либо новых начинаний. Она проводила за работой долгие часы — вначале в бизнесе, позже контролируя судьбу своих вложений и управляя ими. Она давала себе мало физической нагрузки. Охраняя свое состояние, она оказалась под угрозой подрыва своего здоровья. Говоря в двух словах, она не знала, как быть счастливой.

Кто-то может сказать: у Брайана было преимущество, потому что он унаследовал свое положение. Но на самом деле суть не в этом. Люди, унаследовавшие состояние, точно так же могут охранять его, как это делала Моника, а люди, сами сделавшие свое состояние, могут сохранять его, как Брайан. Если Брайану и повезло, то это везение заключалось не в самом наследстве, а в установках и способах управления имуществом, которые он усвоил от своей семьи в детстве.

Как коучеры, мы пришли к выводу: чтобы быть здоровым, богатым и счастливым, нужно вести такую жизнь в настоящем, чтобы она доставляла удовольствие и в то же время помогала установить связь с желаемым будущим. Это означает хорошо заботиться о себе и своем имуществе — сейчас и для будущего. Ваше имущество имеет не только финансовую сторону — здоровье и психическое

состояние много важнее. Чтобы убедиться в этом, достаточно спросить кого-нибудь хронически больного или помышляющего о самоубийстве. Мы говорим о том, что имуществом надо пользоваться, но не о том, чтобы его растрачивать. Это значит также заботиться о своем имуществе, чтобы оно возрастало, но не значит откладывать жизнь на потом ради предположительно лучшего будущего. Это также значит знать, что у вас есть, и отслеживать то, что вы делаете, и при этом продолжать жить. Это значит, наконец, задавать себе такие вопросы, как «Чего я на самом деле хочу?».

В четырех нижеследующих разделах мы более подробно исследуем, что именно стоит за тем, чтобы быть богатым, здоровым и счастливым, и какая тут польза от НЛП. Может быть, на этом месте вам было бы полезно приостановиться в чтении, чтобы спросить себя, что именно эти вещи значат для вас.

КАК ВЫ ВИДИТЕ ЗДОРОВЬЕ, БОГАТСТВО И СЧАСТЬЕ

Мы полагаем, что с клиентами очень полезно обсуждать, что значит именно для них быть здоровыми, богатыми и счастливыми, поскольку разные люди воспринимают это очень по-разному, и мы хотим в каждом конкретном случае найти подходящий угол зрения. Поэтому дайте себе немного времени, чтобы поразмышлять над предлагаемыми вопросами.

КАК ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ СЕБЕ ЗДОРОВЬЕ?

- Значит ли это, что вы редко болеете?
- Значит ли это, что вы бежите за автобусом, не задыхаясь?
- Значит ли это, что вы трижды в неделю посещаете тренажерный зал?
- Значит ли это, что вы никогда не простужаетесь? А если и простужаетесь, то простуда длится лишь пару дней вместо недели?
- Когда вы здоровы, как вы об этом узнаете? Что именно сообщают вам поведение и чувства? Может быть, ваша кожа выглядит

чистой и свежей? Язык - розовый, вместо того чтобы быть обложенным и белым? Регулярное и беспроблемное пищеварение? Вы ощущаете живость и энергию? Одним словом, по каким признакам вы судите?

- Как вы узнаете, что вы нездоровы? Вы чувствуете вялость, подавленность? Даже маленькие дела даются вам с усилием? Или это уже второй - или третий - грипп за зиму? Ваши суставы окостенели? Вы забываете даже элементарные вещи? По каким признакам вы судите?
- Придает ли вам здоровья ваше теперешнее поведение? Знаете ли вы что-нибудь об этом?

КАК ВЫ ПРЕДСТАВЛЯЕТЕ СЕБЕ БОГАТСТВО?

- Значит ли это, что у вас вложены тысячи долларов?
- Значит ли это, что вам удается отложить одну-две сотни за месяц?
- Значит ли это, что вы легко можете позволить себе отпуск, когда хотите?
- Значит ли это, что вам не приходится ждать недели или месяцы, прежде чем вы можете позволить себе купить что-то?
- Можете ли вы сказать, что вы богаты? Если да, как вы об этом узнали? Вы сами заработали свое богатство, унаследовали его, накопили, удачно вложили деньги?
- Если нет, что должно быть, чтобы вы могли так сказать? Насколько это достижимо, как вам кажется?
- Вы полагаете, что вам всю жизнь придется ужиматься и экономить? Или вы просто ожидаете выигрыша в лотерею?
- Способствует ли ваше теперешнее поведение вашему богатству? Знаете ли вы об этом?

СЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ СЕБЯ СЧАСТЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ?

- Что значит для вас быть счастлив (ым, ой)? Хорошо себя чувствовать, когда просыпаетесь утром? Иметь что вспомнить — конкретные события, людей - или ожидать что-то хорошее впереди? Можете ли вы чувствовать себя счастливо, находясь в одиночестве?
- Значит ли это ясно представлять связь вашего настоящего с будущими надеждами и намерениями? Сможете ли вы в конце сегодняшнего дня найти что-то сделанное вами за день, что немного приблизило вас к осуществлению ваших чаяний и целей? Или они покажутся столь же недостижимыми, как и раньше?
- Чувствуете ли вы себя счастливым большую часть времени? Время от времени? Изредка? Едва ли когда-либо?
- Как вы узнаете, что вы счастливы или несчастны?
- Делает ли ваше теперешнее поведение вас счастливым? Знаете ли вы об этом?

Запишите свои ответы, чтобы позже было с чем сравнивать.

Чтобы быть здоровым, богатым и счастливым, надо обладать определенными умениями. А умения — это то, чему вы всегда можете научиться, если только знаете, в чем они состоят.

РЕВИЗИЯ СОБСТВЕННЫХ МЕТАПРОГРАММ

Здесь было бы очень полезно вспомнить свои предпочтения в области метапрограмм. Если в свое время вы записали их, посмотрите на получившийся личностный профиль. Если нет, обратитесь к третьей главе и постройте свой профиль сейчас. Знание собственного метапрограммного профиля поможет вам сохранять здоровье, богатство и счастье и избежать ловушек, содержащихся в ваших привычных способах действий.

Каждый тип метапрограмм имеет свои сильные и слабые стороны. Искусство управления ими состоит в том, чтобы, во-первых, осознать свои привычные пути функционирования и, во-вторых.

отслеживать происходящее, чтобы оптимально использовать свой образ действий и удерживать в рамках его недостатки. Зная свои метапрограммные предпочтения, вы сможете предпринять ряд шагов, которые помогут вам компенсировать пробелы.

Некоторые метапрограммы особенно тесно связаны с процессами сохранения. Давайте обсудим это.

ИЗБЕГАНИЕ НЕПРИЯТНОГО — СТРЕМЛЕНИЕ К ПРИЯТНОМУ

Если вы хотите достичь чего-либо, в данном случае, сохранения здоровья, богатства и счастья, для вас по-настоящему важно знать, что вами движет. Возможно, вы, подобно Монике, руководствуетесь стремлением избежать неприятностей: в этом случае вы очень хорошо сознаете, чего вы не хотите. Вы знаете, что не хотите бедности, или болезней, или горестных чувств. На основе подобной мотивации избегания неприятностей вы можете сделать много полезных вещей, и чем мощнее внутренние репрезентации того, чего вы не хотите, тем сильнее может быть и такая мотивация. Моника знала, что она не хочет быть бедной в старости, она могла ясно представить себе, как это выглядит. И это побуждало ее экономить, страховать себя и свое имущество, разумно вкладывать деньги. Еще один пример поведения, обусловленного тенденцией избегания неприятного, — это использовать сильное ощущение того, что значит быть слабым, немощным, все более беспомощным в старости, чтобы наладить разумное питание и регулярные физические нагрузки.

Одно очевидное ограничение мотивации избегания неприятностей: она сосредоточивает вас на том, чего вы не хотите, на внушающих страх или неприятных переживаниях. Другое крупное ограничение состоит в том, что вы в результате можете не знать, чего же вы *хотите,* и поэтому вам нелегко будет стремиться к этому. Моника была так занята аккумуляцией и экономией денег, что урезала себя в наслаждении настоящим, — она не спрашивала себя, *для чего* экономит. Поэтому она понятия не имела, скольких денег или каких пенсионных схем будет достаточно. Она не в состоянии была расслабиться и получать удовольствие от настоящего.

С другой стороны, Брайан в основном руководствовался стремлением к приятному: он знал, чего хочет, как в настоящем, так и в будущем. Он был воспитан так, чтобы строить долговременные планы по поводу семейного хозяйства, но он также научился получать удовольствие от настоящего. Но не все у него было подчинено мотивации стремления к приятному: он также умел позаботиться о строениях и машинах, прежде чем они приходили в негодность, потому что хорошо знал: безрассудная эксплуатация оборудования обойдется много дороже, и не хотел этого. Аналогично о своей рабочей силе он заботился отчасти потому, что не хотел, чтобы эти люди были недовольны и ушли от него ради более легкой работы и большего заработка. Действия Брайана опирались на сильные стороны обеих метапрограмм - и стремления к приятному, и стремления избежать неприятностей.

ПРАКТИКА. Подумайте о том, как эти метапрограммы участвуют в ваших устремлениях, связанных с сохранением здоровья, богатства и счастья. Какова здесь ваша естественная мотивация - от неприятностей или к приятному? Теперь подумайте о том, чем вам может быть полезна противоположная мотивация. Выяснение сильных сторон того и другого подходов не только даст вам дополнительные идеи, но также поможет культивировать гибкость и многосторонность.

МОТИВАЦИЯ НЕОБХОДИМОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Люди, которые мотивируются преимущественно необходимостью, обычно остро чувствуют, что им «следует» делать. Они могут быть в курсе новейшей информации по поводу того, что «для них хорошо» в смысле физических упражнений и диет; они способны систематически и благоразумно экономить. Их форма счастья в некоторой степени определяется знанием того, «что нужно сделать».

Люди, мотивируемые возможностью, вероятно, проводят время более увлекательно - у них может быть много спонтанного веселья, они видят различные варианты выбора и используют возни-

кающие шансы. Однако им обычно труднее помнить и выполнять мелкие регулярные дела, которые на самом деле способствуют сохранению. Они склонны отвлекаться и отклоняться от курса действий.

Брайан и Моника оба до некоторой степени мотивировались необходимостью. Однако Брайану было легче, чем Монике, отзываться на непосредственные шансы благодаря его ориентации на приятное. Он искал возможностей повысить свое удовольствие от настоящего, не переставая продвигаться к достижению долговременных целей.

ПРАКТИКА. Определите как можно больше необходимостей и возможностей в сфере ваших здоровья, богатства и счастья. Составьте список и дополняйте его в ближайшие дни и недели, когда вам будет приходить что-то в голову. Что вы должны делать? Что вы могли бы делать? Ваша задача - расширить свой подход, выстроить множественные пути и решения. Прежде чем произвести оценку, запишите абсолютно все, что сможет прийти вам в голову.

ПРЕДПОЧИТАЕМЫЙ МАСШТАБ КАТЕГОРИЙ: МАЛЫЙ — БОЛЬШОЙ

Если вы из тех, кто предпочитает фокусироваться на деталях, или, говоря в терминах НЛП, сортировать информацию на мелкие группы, вы можете не всегда «видеть лес за деревьями», потому что можете забыть выяснить, как интересующие вас детали и подробности связаны с вашими долговременными целями и дальней перспективой. С другой стороны, если вы предпочитаете глобальные картины и крупные информационные категории, то вы наверняка способны сформулировать замечательные цели в сфере здоровья, богатства и счастья, но значительно менее вероятно, что вы будете выполнять всякие мелкие рутинные действия, которые в совокупности могли бы привести вас к желаемому результату. Вам нужно очень четко сознавать, как детали связаны с глобальной картиной и вашими общими целями.

ПРАКТИКА. Если вы начинаете с глобальной картины, например: «Я хочу оставаться здоров (ым, ой)», - то затем спросите себя: что конкретно вы можете сделать сегодня, что поможет вам продвинуться в желаемом направлении. Пусть, например, окажется, что вы могли бы всегда держать стакан воды на своем столе и регулярно отпивать из него маленькие глотки. Делайте это на протяжении дня, каждый день, и вы сформируете здоровую привычку. Цель - выпивать не менее двух литров воды каждый день. Если вы, напротив, человек деталей и подробностей и чувствуете себя хорошо, когда просто отдыхаете вместе с семьей в конце дня, напоминайте себе, что это здесь-и-сейчас, это каждодневное самое обыкновенное время и есть та материя, из которой сделано счастье.

Начните укреплять связи между своими конкретными действиями и своими общими целями. Если, например, вы склонны к глобальному мышлению, то спрашивайте себя, что конкретно вы можете сделать сегодня, что явится позитивным вкладом, например, в ваше богатство. Выбирайте легкоосуществимые действия. Осуществляйте их и напоминайте себе, что, как гласит заглавие книги Брука М. Стефенса, «Богатство случается понемногу каждый день». Эти маленькие дела могут быть частью большого достижения, к которому вы стремитесь. Если вы склонны сосредотачивать внимание на подробностях, то напоминайте себе: каждая ежемесячная выплата долга за дом помогает вам сделать этот дом вашим собственным. Может быть, вам захочется посчитать, какая часть дома уже ваша и когда будет вашим все остальное. Один клиент Яна, который проделал это, с большим изумлением обнаружил, что если он чуть-чуть увеличит свои ежемесячные выплаты, то оставшееся время выплат сократится вдвое.

ОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ: ЖИЗНЬ «ВНУТРИ ВРЕМЕНИ» ИЛИ «СКВОЗЬ ВРЕМЯ»

Тот, кто естественным образом функционирует «внутри времени», воспринимает настоящее как бы на переднем плане и «отодвигает» образы, относящиеся к будущему. Если у этого человека вы-

раженно доминирует кинестетическая система, как это часто случается при «жизни внутри времени», ему может быть непросто или совсем невозможно взглянуть на что-то «в длительной перспективе». Внимание такого человека обычно захвачено тем, что происходит здесь-и-сейчас. При наиболее экстремальных вариантах этой метапрограммы люди могут быть склонны к импульсивным покупкам или развлечениям, что поглощает деньги и время, которые могли бы быть использованы для формирования и сохранения здоровья, богатства, долговременного счастья. Разочарования, неудачи, негативные чувства также обычно захватывают таких людей целиком - им трудно или невозможно поверить, что «это тоже пройдет». Соответственно, их эмоциональность похожа на аттракцион «Американские горки». Жизнь «внутри времени» позволяет вам наслаждаться настоящим, признавать и любить богатство, которое оно вам приносит; с другой стороны, навыки существования «сквозь время» обеспечивают вам возможность планирования будущего и осуществления ваших планов.

Джудит существовала преимущественно «внутри времени». Ее брак был бурно конфликтным и неудовлетворительным. У них с мужем часто случались крупные ссоры, и также она нередко чувствовала унижение, злость, разочарование, отчаяние. Однако после ссор отношения смягчались. После этого Джудит забывала, как плохо ей было несколько дней или даже часов назад. Поэтому твердая решимость изменить свой брак, которую она так остро ощущала во время ссоры, никогда ни к чему не приводила. Так проходили годы. Ничто не менялось, Джудит не извлекала никаких уроков. Но в один прекрасный день она поняла, что с нее хватит. И тогда она обратилась к коучеру.

С другой стороны, Чарльз хорошо умел планировать. Он управлял собственным успешным бизнесом, и у него не было никаких трудностей в том, чтобы «сквозь время» анализировать связи между прошлыми, настоящими и будущими событиями. Он был вполне успешным, но тем не менее обратился к коучеру, потому что его девушка считала, что он бывает «дистанцирован» и потому что он сам всегда чувствовал себя несколько

> отдаленным от всего окружающего. Он столько времени уделял тому, чтобы думать, что, как ощущал, не успевал получать удовольствие от жизни.

Джудит и Чарльз оба ограничены своими метапрограммами, что и помогли им осознать их коучеры. Джудит научилась задавать себе некоторые важные вопросы, которые помогали ей оценить события дня с более дистантной перспективы:

- Что я буду чувствовать, если это вновь случится завтра?
- Какие результаты накопятся со временем, если это будет происходить вновь и вновь?
- То ли это, чего я хочу в будущем?
- Как я могла бы отреагировать иначе, когда это случится в следующий раз?
- Какие изменения в будущем будут результатом накопления этих моих иных реакций?
- Если я хочу чего-то другого, что мне нужно делать сейчас?

Чарльза НЛП-коучер научил обращать больше внимания на свои переживания и чувства в настоящем, а также осознавать, когда он отходит в сторону от происходящего в данный момент. Новые умения Чарльза имели некоторые интересные последствия, среди них то, что он стал совершенно по-другому наслаждаться сексом. Больше погружаясь в свои ощущения, он теперь чувствовал себя более присутствующим: «Теперь я знаю, что люди имеют в виду, когда говорят... заниматься любовью... Это лучше, чем секс».

При бизнес-коучинге мы иногда помогаем командам установить правильный метапрограммный баланс, при котором рабочие отношения становятся реально эффективными. Особенно поразительным примером на эту тему может служить бизнес Антеа и Пола, где достижение правильной пропорции позволило всему предприятию совершить огромный скачок.

> Антеа замечательно умела планировать. Она создала прекрасные условия работы для Пола, который был изобретателем. Он запатентовал продукт и только что получил первый большой заказ. Однажды вечером в пабе он вдруг осознал, что *до* сих

пор обычно работал один над маленькими заказами; теперь он впервые должен был систематически поставлять заказы в короткое время. Но он не мог позволить себе забросить другие проекты, над которыми начал работать, поскольку ему нужно было создать нечто вроде конвейера, охватывающего различные стадии работы, чтобы вовремя выполнять заказы и поддерживать поток денег. Антеа предложила ему помощь в менеджменте. Она без труда составила перечень различных вещей, которые нужно было сделать, и решила, что ей нравится эта функция — держать Пола на правильном пути. И действительно, они образовали просто идеальное сочетание. Периодически они вместе обсуждали свои цели и планы и то, как в них укладывалась работа Пола, а также их недавно набранного (на режим неполной рабочей недели) персонала. Затем Антеа продолжала заниматься менеджментом, ежедневными подведениями итогов и контролем выполнения графика каждым сотрудником. Она следила также за тем, чтобы Пол при необходимости поддерживал контакт с текущими и будущими клиентами. Благодаря ее усилиям он больше не погружался в свой практический труд настолько, чтобы забывать о задачах будущего развития. Бизнес преуспевал, опережая их самые радужные надежды.

ПРАКТИКА. Учитесь привлекать оба варианта метапрограммы для организации своего времени.

Одним из открытий НЛП является понимание того, что люди воспринимают время очень пространственно. Вы можете воспользоваться этим, чтобы осознать свое место на оси этой метапрограммы. Описанные нами паттерны представляют собой самые распространенные версии, хотя, кроме них, существует множество индивидуальных вариаций. Как мы говорили в третьей главе, большинство людей, существующих «внутри времени», представляют линию времени как проходящую сквозь них с прошлым позади и будущим впереди. Большинство людей, существующих «сквозь вре-

мя», представляют линию времени впереди себя идущей слева (прошлое) направо (будущее). Они могут легко видеть ее всю, но они несколько дистанцированы от нее. После того, как вы осознали свое естественное восприятие времени, вы можете поэкспериментировать с переориентацией своей естественной линии времени, пока она превратится в противоположный вариант. Поначалу это новое восприятие может показаться вам странным и даже вызывать некоторый дискомфорт. Уделите несколько минут исследованию изменений, которые влечет новая ориентация, и возможностей, которые она открывает перед вами. Вам не обязательно фиксировать эту новую ситуацию: большинство людей находят очень ценным время от времени разворачивать свою линию времени, чтобы альтернативно оценить или воспринять ситуацию.

Есть еще некоторые полезные техники, которые вы можете использовать.

- Вы можете начать встраивать в ваши переживания время, чтобы понять, как ваша текущая ситуация связана с вашими целями, оценивая при этом, насколько ваши естественные метапрограммные предпочтения помогают вам или сковывают вас. Поначалу вам может казаться странным использовать такой - возможно, незнакомый — способ действий; однако, как это бывает со всеми упражнениями, всякий раз, делая это, вы будете становиться сильнее и повышать многовариантность своих выборов.

- Вы можете моделировать людей, у которых метапрограммы активизированы по-другому, выясняя, как они устроены. Это хороший способ расширить ваши актуальные навыки дополнительными операциональными элементами.

- Заведите обыкновение регулярно спрашивать себя, как ваши текущие действия, мысли или чувства связаны с тем, что вы будете делать, думать, чувствовать в будущем.

- Найдите формы поведения, которые полезны вам для сохранения здоровья, богатства и счастья. Каким образом вы можете сделать их привычными?

КАК ПОЗАБОТИТЬСЯ О СЕБЕ

В каких случаях вы ощущаете заботу о себе? Обычно люди, отвечая на такой вопрос, упоминают кого-то еще. Один человек сказал, что это бывает, когда кто-то готовит еду для него. Другой - когда ему делают массаж. Еще кто-то связал это с чаем, подаваемым в постель. Возможно, все это связано с ранними воспоминаниями: вас кормят, прижимают к себе, заворачивают в теплое полотенце после купания.

Ощущение заботы обычно связано с действиями, которые являются для вас сигналом вашей значимости. Каждый из нас при таких действиях всегда чувствует, что другой заботится о нем, что мы — особенные, не такие, как все, для этого другого. Но мы при коучинге нередко задаем такой вопрос: «Есть ли у вас чувство, что вы заботитесь о себе?» Просто удивительно, как часто мы получаем отрицательный ответ. И как часто люди пытаются получить от других то, что не дают себе сами! Однако, когда вы начинаете заботиться о себе, это имеет интересный прямой эффект: другие следуют вашему примеру и тоже начинают о вас заботиться. Это как если бы вы становились в определенном смысле кредитоспособным: теперь, когда вы готовы заботиться о себе, вы стали достойны заботы о вас. Воистину, «... всякому имеющему дастся и приумножится; а у неимеющего отнимется и то, что имеет» (Евангелие от Матфея, 25:29).

Поэтому давайте скажем без всяких сомнений, что одним из главных источников заботы для вас должны быть вы сами. Кто еще знает вас так хорошо, проводит с вами столько времени — и так же настолько заинтересован?

Некоторым людям трудно позволить себе стать собственным приоритетом. Но наш опыт свидетельствует: если вы не заботитесь о себе, в конце концов вы истощите те самые ресурсы, которые вам нужны для заботы о ком-то другом. Поэтому даже с точки зрения нужд других людей не имеет смысла отставлять себя в сторону.

Чтобы давать себе по меньшей мере то же количество заботы, что и другим, нужно скорректировать свои убеждения и приоритеты. Это может затронуть даже ваше ощущение себя — вашу

идентичность. Если вы думаете о себе как о некой сиделке или спасателе - неважно, профессиональном или нет, - вам может быть трудно позволить собственным нуждам в достаточной мере проникнуть в ваше поле зрения.

Составьте список вещей, которые вызывают у вас ощущение заботы. Теперь составьте список вещей, которые вы бы делали, если бы действительно заботились о себе. Замечательно, когда кто-то заботится о вас, но этого недостаточно. Так что когда вы собираетесь приступить?

Регулярная забота о себе, прямо связанная с собственными чувствами, — это гораздо лучше, чем косвенная забота о себе. На самом деле, если вы не можете, не станете, не хотите делать это прямо, то вы почти наверняка находите и реализуете пути косвенной заботы. Накопленный результат может быть таким, который вы бы никогда в жизни сознательно не выбрали. Многие «нежелательные» формы поведения, такие, как курение или переедание, могут легко становиться привычками, потому что они представляют собой попытки быстро сделать для себя что-либо. Ян однажды работал с женщиной, которая хотела бросить курить. Он спросил ее, почему же она не бросила. Она помолчала и затем сказала: «Это единственная вещь, которую я делаю для себя».

Забота о себе — это также важная мера профилактики «сгорания». Без этого забота о других может стать занятием, сопряженным с высоким риском. Например, многие медицинские сестры и сиделки получают избыточный вес и теряют здоровье из-за того, что на протяжении долгих рабочих смен нерегулярно перекусывают чем попало и то ли слишком устают, то ли находят слишком трудным что-то планировать, - во всяком случае, пренебрегают физическими упражнениями. Многие врачи слишком много пьют или напряжение доводит их до срыва, кого-то даже до самоубийства. Посмотрите на матерей, которые ожидают своих детей около начальной школы. Сколько из них выглядят измученными, угнетенными, неухоженными? Взгляните на служащих бизнеса в вагоне поезда или метро. Много ли из них выглядят отдохнувшими, бодрыми, энергичными?

Но хватит мрачных описаний! Существуют простые, системати-

ческие, легкие способы позаботиться о себе - при условии, что вы сделаете себя собственным приоритетом и найдете время, чтобы разобраться, что именно создает у вас чувство, что о вас заботятся.

УПРАЖНЕНИЕ: профиль заботы о себе

Вновь посмотрите на свое колесо жизни. Что нужно здесь изменить, чтобы вас устроила полученная картинка как отображение вашей заботы о себе? И каковы тогда ваши следующие шаги?

Мы бы также хотели описать вам еще один подход. Забота может иметь место на многих уровнях: физическом, духовном, интеллектуальном, эмоциональном. Она может включать базисно необходимые вещи и «праздники сверх программы». Она более осмысленна и лучше помогает сохранению, если происходит регулярно. Лучше всего - каждый день.

По шкале от одного до десяти честно оцените свою заботу о себе для следующих аспектов:

- Физическое благополучие.
- Эмоциональное благополучие.
- Интеллектуальное благополучие.
- Духовное благополучие.

Теперь взглянем на результаты: можно ли их дополнительно сбалансировать? Что вы можете предпринять в ближайшем будущем для того, чтобы поднять свои самые низкие показатели? Вы удовлетворены? Должны ли вы быть удовлетворены?

Теперь составьте список того, что вы на самом деле делаете для заботы о себе по каждому из аспектов. Для всех них вы знаете, как о себе позаботиться? Если нет, кого вы могли бы избрать своей моделью?

Вы нашли какие-либо серьезные слабые места? Нередко вы понимаете, чему не отдаете должного в своей повседневной жизни, лишь тогда, когда проводите подобную инвентаризацию либо слышите, как кто-то рассказывает собственных действиях, и осоз-

наете, что вам подобное в голову не приходило. Сколь многие из успешных функционеров бизнеса научились игнорировать свою усталость, дезориентированность, психическое и физическое «сгорание», одиночество и связанное с бесчисленными перелетами нарушение суточных ритмов? Сколь многие из матерей маленьких детей научились игнорировать свою потребность в интеллектуальных стимулах, потому что «нет времени» и «я слишком устала». Исправление подобных дисбалансов вовсе не означает, что дополнительная забота о себе должна стать еще одной обязанностью из вашего длинного списка таковых, так что вы почувствуете себя еще более погребенн (ым, ой) под ними. Это означает, что вам нужно принять активные, взвешенные решения по поводу своих приоритетов, среди которых должна находиться забота о себе.

Вместо того чтобы предупреждать себя об отрицательных последствиях недостаточной заботы о себе, почему бы вам не привести себе некую убедительную причину того, чтобы сделать ее своим приоритетом?

- Начните с рассмотрения одной из областей, в которых, по вашему мнению, ваша забота о себе минимальна. Выясните, каким приоритетом вы заменяете свои потребности в этой области. Какие убеждения и ценности вовлечены в ваше поведение? Многие обнаруживают на этом месте противоречия: например, человек может быть убежден в необходимости уделять время для расслабления, но почему-то, стоит ему выбрать минуту и спокойно сесть, как он вспоминает о чем-то другом, что нужно сделать сначала. Время расслабиться никогда не наступает.

- Каким конкретным образом вы могли бы, отдавая должное этим убеждениям и ценностям, тем не менее освободить время и внимание для большей заботы о себе? Без вашей заботы о себе большинство ваших дел и интересов в конечном счете пострадают. Самосохранение — это подлинный источник энергии и благополучия, необходимых вам для заботы о том, что важно для вас.

Наш опыт коучеров свидетельствует о том, что после того, как вы осознали убеждения и ценности, подкрепляющие ваше текущее поведение, вам значительно легче перейти от достойных намерений к реальным действиям.

СОВЕТЫ ПО ПОВОДУ ЗАБОТЫ О СЕБЕ

- Подумайте о способах, которыми вы можете позаботиться о себе. Обязательно включите в ваш список те непосредственные, простые, нетрудные пути, которые кажутся тривиальными. Например, вы могли бы давать себе несколько минут для просмотра журнала, телефонного звонка другу или прогулки в парке.

- Сделайте заботу о себе своим обыкновением. Присоедините поведение такого рода к уже имеющимся у вас привычкам, таким, как чистка зубов или выведение собаки на прогулку, «вставляя» его непосредственно до или после. Такие последовательности помогут вам укоренить новые поведенческие стереотипы.

- Поинтересуйтесь тем, как заботятся о себе другие, и моделируйте их. Спросить двоих из ваших друзей, как они это делают. Что могло бы подойти вам?

- Экспериментируйте. Попробуйте что-нибудь новое сегодня или завтра. Можете ли вы найти в этом месяце один день, когда вы могли бы уделить себе целое утро, или целый вечер, или даже весь этот день? Что вы будете делать в это время?

- Каждый день проявляйте заботу о себе по меньшей мере двумя разными способами. Завтра попробуйте что-нибудь новое.

- Записывайте в течение недели или двух удовольствия, которые вы себе доставляете. Затем просмотрите свои записи, чтобы выяснить, сколь часто на самом деле вы делали что-то для себя и что из этого оказалось лучше всего. Проделывайте такую ревизию периодически.

КОНТРОЛЬ СОСТОЯНИЯ СТРЕССА

До сих пор мы говорили о том, что должно происходить, чтобы это увеличивало вашу заботу о себе. Другая сторона этой темы — исследование ваших стрессовых факторов. Люди, которые хорошо заботятся о себе, умеют распознавать свои стрессовые состояния, потому что они обращают внимание на обратную связь, которую

получают от своего тела. НЛП показывает, что наш опыт оказывает на нас системное влияние. Поскольку различные физические системы вашего тела взаимосвязаны между собой и с мозгом, происходящее в какой-то одной части или области оказывает прямое влияние на всю систему. Из этого следует интересный вывод: после того, как вы научились отслеживать свои ощущения и переживания, вы можете использовать любые изменения как потенциальную обратную связь. Если, например, вы обнаружили, что у вас усилилось напряжение в шее, или вы внезапно расслабили плечи, или сделали глубокий вдох, или со вздохом выдохнули, вы тем самым получили обратную связь о том, как воздействует на вас происходящее. А если есть обратная связь, значит, вы можете основывать на ней изменения, которые улучшат вашу жизнь.

Наш опыт показывает, что привычные реакции на стресс или стрессовые симптомы — очень ценная информация, которой не стоит пренебрегать. Вот пример.

> У Тони был, как он сам выражался, «чувствительный желудок». Когда он учился в школе, то мог почувствовать себя больным или даже реально заболеть накануне тестирования или важного футбольного матча. По той же причине он во время выпускных экзаменов в университете потерял более трех килограммов веса. Когда Тони начал работу в рекламном агентстве, он с удовольствием делал макеты книг и придумывал слоганы, однако ему было так страшно говорить перед публикой, что он безумно боялся презентировать свои идеи даже на камерных командных встречах. Встречи с клиентами вызывали у него учащение дыхания и предобморочное состояние; он делал героические усилия, чтобы вразумительно изъясняться. В конце концов Тони пошел к врачу и попросил выписать ему транквилизаторы. Доктор назначил ему что-то для быстрого облегчения, но также сказал: «Вам нужно справляться со стрессом, а не подавлять его» — и рекомендовал коучера, у которого было много успешного опыта в области регуляции стресса.
>
> Тони привык к своему стрессовому симптому. Он даже начал говорить о своем желудке так, словно тот жил отдельной, са-

мостоятельной жизнью. Например, он мог заявить: «Моему желудку сегодня не по себе» или «Мой желудок не слишком хорошо переносит деловые встречи». Когда мы говорим о симптоме или о какой-либо области тела так, словно это независимое существо, мы способствуем усугублению проблемы. Думая об этом как о чем-то отдельном - именно так думают о своих длительных симптомах многие люди, - мы можем почувствовать себя еще более беспомощными или бессильными что-либо контролировать.

Когда коучер Тони научил его относиться к своему желудку как к собственной части, выполняющей функцию стресс-барометра. Тони смог использовать свои реакции в качестве обратной связи. Более того, он нашел это очень ценным и научился различать свои желудочные реакции по их виду и интенсивности. Его желудок как бы стал его учителем. И очень ясно дал ему понять, что ему нужно разобраться с кое-какими проблемными ситуациями, такими, как выступления на публике. Коучер Тони помог ему исследовать различные ситуации и триггеры, которые Тони связывал с болями в животе, и найти способы контролировать стресс или даже вовсе его избегать. Положение начало очень быстро улучшаться, и Тони обрел новую уверенность в себе - теперь он мог сказать, что вновь принял на себя ответственность.

СОВЕТЫ ПО ПОВОДУ КОНТРОЛЯ СТРЕССА

Тони получил это от своего коучера.

- Уважайте свои симптомы и стрессовые реакции.
- Спрашивайте себя, о чем они вам сообщают (используйте их как обратную связь). Попытайтесь формулировать примерно следующее: «Мой симптом сообщает мне, что...»
- Признайте свои симптомы частью себя. Вместо того, чтобы заявлять, например: «У меня болит живот/голова» — говорите что-нибудь вроде: «Я чувствую боль в голове/животе». Ваш симптом - прибор, оценивающий происходящее с вами. Давние симптомы

обычно сообщают нам о том, что происходило когда-то; проявляясь в настоящем, они нередко инициируются повторением неких свойств первичной ситуации. Исследуя свой симптом и содержащуюся в нем обратную связь, вы можете получить информацию как о прошлом, так и о настоящем.

- Замечайте вариации в своих стрессовых симптомах и изменения их интенсивности.
- Помните о том, что по мере того, как вы начинаете понимать, какую информацию несут ваши симптомы, и учиться контролировать их, их сила и частота обычно идут на убыль. Действительно, это достойный объект внимания и исследования!
- Симптомы часто сообщают нам о наших скрытых чувствах и желаниях. Перестаньте игнорировать их. Получив информацию об источниках своих симптомов, возьмите на себя ответственность за ситуацию и скажите другим о своих желаниях.

Завершив нижеследующие предложения, вы положите начало построению портрета своего стресса.

- У меня возникает состояние стресса, когда (опаздывает поезд, я долж (ен, на) выступать и т. д.).
- У меня вызывают стресс люди, которые (склонны к спорам и конфликтам, неэффективны и т. д.).
- Часть моего тела, наиболее чувствительная к стрессу, - это (моя кожа, мой желудок, моя голова и т. д.).
- Эта часть сигнализирует мне о том, что (я тревожусь, я испытываю напряжение, я злюсь и т. д.).
- Когда я нахожусь в состоянии стресса, мне может помочь (глубокий вдох, обсуждение ситуации с другом).

КАК ДОСТИЧЬ ЗДОРОВЬЯ

Выше мы уже говорили о здоровье в некоторых подробностях. Посмотрим теперь, как мы можем его улучшить.

Первый шаг к сохранению здоровья - знать, что именно вы со-

храняете. Когда вы думаете о своем здоровье, думаете ли вы о том, чтобы быть в форме? Как вы вообще узнаете, в форме вы или не в форме?

Чего вы хотите - вернуть себе энергию и форму ваших восемнадцати лет или достичь хорошей формы семидесятилетнего человека? Вы убедитесь, что полезно задать себе следующие три вопроса:

- Какова норма моего здоровья?
- Каковы нормы здоровья для моего возраста, пола и физического типа?
- Удовлетворяют меня эти нормы или я хочу быть в еще лучшей форме, еще здоровее?

ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ НОРМОЙ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ?

Возможно, вы помните случаи, когда просыпались утром, чувствуя себя несколько «бесцветно». Вероятно, вы стали тогда размышлять, с чем имеете дело: усталостью, стрессом, началом простуды или гриппа. Но, в любом случае, уже в первые секунды бодрствования вы знали: что-то изменилось. Как вы смогли это понять? По-видимому, одно из фундаментальных свойств человеческого организма заключается в том, чтобы замечать изменения. И это, разумеется, означает, что мы храним некое представление о базовом уровне, из которого исходим. Наши индивидуальные предпочтения восприятия в связи с этой осью описываются состоянием нашей метапрограммы - *поиск сходства - поиск различий.* Чем лучше вы замечаете различия, тем быстрее вы обнаружите признаки того, что ваше здоровье находится в данный момент не в лучшем состоянии. Однако развитие вашей восприимчивости в этом ключе также поможет вам заметить, что именно приводит к улучшению вашего здоровья. Что вы можете сказать о тех днях, когда чувствовали себя замечательно? Если вы заметили что-то, вы дали себе шанс подумать о том, что именно замеченное вами говорит вам о путях к лучшему здоровью на большее время.

СИМПТОМЫ КАК ИНФОРМАЦИЯ

Золотое правило: обращайте внимание на свои симптомы. Прежде чем пытаться что-то сделать, выясните, что ситуация для вас значит. Обращайте внимание и проникайтесь любопытством - будь то головная боль или состояние благополучия и кипучей энергии. Люди часто обращаются к врачам, психотерапевтам и коучерам за помощью в избавлении от нежелательных симптомов. Наш опыт свидетельствует о том, что главная ценность физических симптомов, как желательных, так и нежелательных, — информативная.

- Благодаря чему становится лучше?
- В связи с чем становится хуже?
- Когда это бывает (дни/месяцы/сезоны и при каких обстоятельствах)?
- В связи с чем это происходит?

Сделайте портрет своего здоровья. Возможно, вам поможет в этом завершение нижеследующих предложений.

- Я чувствую себя наиболее здоров (ым, ой), когда...
- Время жизни, когда я чувствовал (а) себя лучше всего, — это...
- Я не чувствовал (а) себя так с...
- Обычно я чувствую себя хорошо, когда...
- Нередко я испытываю недостаток энергии в тех случаях, когда...
- В своем наиболее здоровом состоянии я чувствую...
- В своем наиболее здоровом состоянии я могу...
- В своем наиболее здоровом состоянии я думаю...

Очень вероятно, что вас изумит обилие информации, которую можно получить из завершения этих предложений. Ваши ответы, возможно, уже дали вам понять, что вы могли бы делать, или перестать делать, или что вам нужно изменить, чтобы более эффективно сохранять свое здоровье. Согласно нашему опыту НЛП-коучеров, у большинства людей есть вся необходимая им информация о себе и своей жизни — им достаточно лишь уделить время, чтобы спросить себя и выслушать ответы.

КАКОВА НОРМА ДЛЯ ВАШЕГО ВОЗРАСТА, ПОЛА И ФИЗИЧЕСКОГО ТИПА?

Подобные общие нормы могут дать вам полезную информацию о том, с чем вы имеете дело. Негативный аспект этой информации, впрочем, тоже может проявиться — если вы позволите нормам стать вашими рамками. Моделируя совершенство и мастерство, НЛП показывает нам, что здоровье и энергия, как и всякий другой аспект жизни, могут оцениваться отнюдь не только с точки зрения статистических средних.

Помните о том, что норма - это как раз статистическое среднее. Разброс весьма велик! Многие женщины и мужчины, которым за семьдесят, восемьдесят и даже за девяносто, остаются активными и независимыми, продуктивно мыслят и проявляют креативность в тех или иных аспектах своей жизни. С другой стороны, некоторые подростки страдают избыточным весом, и вообще их форма оставляет желать много лучшего.

Поэтому ключевой вопрос — что вы хотите? Знание норм - своих личных, возрастных, тендерных, конституциональных — это не больше и не меньше, чем способ привлечения некой информации, которую вам нужно принять в расчет в своем планировании, чтобы достичь того здоровья и той физической формы, каких вы хотите достичь. Например, хотите ли вы обладать подвижностью и активностью в старости? Что вам нужно делать сейчас, чтобы обеспечить сохранение своей теперешней физической формы, или начать ее формировать, пока это не стало сложнее? Что вам нужно делать, чтобы сохранить или улучшить свою интеллектуальную форму?

УДОВЛЕТВОРЯЕТ ЛИ ВАС НОРМА?

НЛП многое раскрывает нам о том, что вовлечено в человеческие достижения, и также о том, что вовлечено в недостижения. Мы ограничиваем себя в своей голове, и один из главных способов, которым люди это делают, — принять в качестве факта определенные допущения о том, что *не есть* возможно. Например, многие люди слепо верят, что становиться старше - значит утрачивать

свою активность и бодрость. Соответственно, они склонны адаптировать свое поведение к своим ожиданиям и таким образом подтверждать их - воистину реализующее себя пророчество.

Хороший пример того, как люди делают себе «потолок» из своих убеждений, - миля за четыре минуты. В течение многих лет люди верили, что для человеческого существа в принципе невозможно пробежать милю быстрее чем за четыре минуты. Никто и не пробегал, что и подтверждало... Подтверждало ли? Возможно, все, что этим доказывалось, — что если вы верите достаточно твердо в невозможность чего-либо, то вы очень эффективно ставите себе рамки, благодаря чему шанса действительно нет. Для вас. Может быть, Роджер Беннистер задал себе некоторые очень интересные вопросы. Знал ли он разницу между тем, чтобы пробежать дистанцию за какое-то определенное время, и тем, чтобы пробежать ее на сотую долю секунды быстрее? Нет, не знал. И если бы он знал, что может пробежать милю за четыре минуты и еще чуть-чуть, заметил бы он, если бы бежал эту дистанцию на сотую долю секунды быстрее? Нет. И если он мог пробежать за четыре минуты, заметил бы он изменение, если бы бежал на сотую долю секунды меньше? Вновь ответ отрицательный. Развенчав таким образом убеждение, которое сковывало его — так же, как и всех остальных — так долго, Беннистер стал первым, преодолевшим четырехминутный барьер для дистанции четыре мили.

Еще один пример - новозеландский бегун на средние дистанции Джон Уокер. В 80-е годы он пробежал более сорока миль быстрее чем за четыре минуты каждую. Он продолжал бегать так и тогда, когда ему было уже почти сорок. То, что некогда считалось невозможным, для Уокера стало почти рутиной. Он доказал, что «чуть меньше четырех» может стать нормой вместо того, чтобы вечно оставаться чем-то уникальным. Вдобавок он продолжает удовлетворять все тем же высоким меркам и в том возрасте, который большинство людей, включая атлетов, прежде сочли бы «слишком старым». НЛП показало: если вы спрашиваете себя «Почему нет?» вместо того, чтобы исходить из неосуществимости для вас либо

неосуществимости вообще, вы открываете путь для новых шансов и новых открытий, и ваши границы отодвигаются дальше, чем вы прежде считали возможным.

НУЖДЫ ВАШЕГО ЗДОРОВЬЯ

Мы предлагаем вам обдумать ваши цели в сфере здоровья. Может быть, они заключаются в том, чтобы прийти в хорошее состояние, может быть, чаще быть в хорошем состоянии. Выбираете вы. Мы привыкли использовать в качестве иллюстрации улучшение физической формы, но вы при желании можете заменить это чем-нибудь другим.

- По вашему мнению, каковы ваши возможности в сфере здоровья и физической формы? (Вы могли бы пройти большое расстояние? Освоить новый физический навык? Заняться йогой?)
- Чего бы вы хотели достичь из того, что в данный момент кажется вам находящимся за пределами ваших возможностей? Попробуйте взять за точку отсчета свою текущую цель и чуть-чуть развить ее. (Могли бы вы в течение получаса каждый день бегать трусцой или ходить пешком?)
- Откуда вы знаете, что это невозможно? Какие есть тому фактические доказательства и какие задействованы убеждения? (Может быть, выдумаете: «Я слишком стар (а)», «Я слишком толст (ая)», «У меня нет времени», «В своем возрасте я бы выглядел (а) глупо».)
- Каким мог бы быть первый шаг к достижению этой цели? По каким признакам вы узнали бы, что продвинулись? (Например, может быть, вам нужно напомнить себе, что сам по себе возраст - не препятствие.)
- Каким был бы следующий шаг? (Например, найти удобную майку, а также свободные шорты или брюки. Сегодня обойти вокруг квартала, и завтра снова. Пробежать трусцой несколько шагов, когда никого нет рядом, а потом, когда кто-то есть.)

- Если смотреть на дело реалистически, то сколько должно пройти времени, чтобы можно было предпринять следующий шаг в направлении этой цели? (Например, в течение этой недели, пожалуй, достаточно каждый день обходить квартал. В течение следующей — может быть, тоже. Пусть ваше собственное ощущение повышения комфорта и легкости подскажет вам, когда вы будете готовы делать чуть больше.)

- Какая поддержка и помощь могли бы вам понадобиться? (Вы хотые, чтобы другие знали о ваших усилиях и поощряли вас? Если да, то как они могут это делать?)

ЗАБОТА О ВАШЕЙ ИММУННОЙ СИСТЕМЕ

Если вы проделывали упражнения по ходу чтения книги, то к настоящему моменту вы

- хорошо представляете себе, что для вас есть здоровье;

- способны заметить, когда пребываете в здоровом состоянии;

- способны формировать привычки, - в частности, заботы о себе, - которые помогут вам достичь и сохранить оптимальные для вас уровень здоровья и физическую форму.

Несмотря на все это, по временам вы все равно будете испытывать усталость и эмоциональное напряжение, а также подхватывать инфекции. Один из важных компонентов вашего здоровья — устойчивость. Критическое значение для этого имеет ваша иммунная система. *Все, что вы сможете сделать* для улучшения ее функционирования, многократно окупится. Очень многое здесь зависит от вашей повседневной жизни.

Уважение к естественным ритмам тела - один из факторов, способствующих эффективной работе иммунной системы. Хорошая пища, регулярные физические нагрузки и сон — другой фактор. Третий - получение необходимого набора витаминов и минералов. Все это не даст вам какого-то сверхъестественного взле-

та, но обеспечит вашей иммунной системе очень значительную поддержку, так что давайте рассмотрим указанные факторы подробнее.

ОТДЫХ

Наше тело устроено так, чтобы функционировать в рамках регулярной смены отдыха и активности. Все мы признаем 24-часовой цикл, но многие люди также отмечают еще одно большое колебание активности, дающее знать о себе «спадом» после ланча. Исследования сонливости и утраты внимания у авиадиспетчеров, проведенные в 1970-е годы, позволили выявить еще один, менее четко очерченный цикл, занимающий полтора часа и названный «ультрадианным». Надо сказать, что наше времяпровождение дома и на работе нередко отдает должное этому циклу перерывами на чай, кофе и ланч. И, возможно, в соответствии с ним мы по временам начинаем зевать и потягиваться, или смотрим в окно, или наш взгляд стекленеет.

Некоторые офисные служащие научились относиться с уважением к ультрадианному ритму и максимально использовать его. Они практикуют обязательный короткий сон. Уинстон Черчилль всегда недолго дремал днем, после чего развивал активность мощной электростанции. Домашние животные и маленькие дети делают это инстинктивно. Так что вы могли бы задаться вопросом, как вам отдать должное ультрадианным ритмам в своей жизни. Попробуйте отслеживать моменты, когда ваше внимание вдруг начинает блуждать, взгляд стекленеет или останавливается, будучи устремлен куда-то в пространство. Вы можете использовать эти моменты для каких-нибудь физических движений: потянуться; прогуляться на другой конец офиса по какому-нибудь рутинному делу, которое все равно когда выполнять; налить стакан воды. Если вам почему-либо необходимо оставаться за своим столом, пошевелите плечами, распрямитесь, сделайте медленные глубокие вдохи. Будьте изобретательны, придумайте что-нибудь подходящее. Если вы находитесь дома, вы можете просто отдать должное естественному спаду и отключиться от вашей деятельности на пять-десять минут. Если занимаетесь учебой, сделайте короткий

перерыв и потом, когда продолжите занятия, будете чувствовать себя отдохнувш (им, ей). Возможно, вам также будет интересно осознать сигналы, исходящие в такие моменты от других людей и свидетельствующие о том, что они испытывают подобный спад в своем ритме.

ПИЩА И ПИТЬЕ

Один рефрен викторианских времен звучал так: «Все, что съедает мисс Т., превращается в мисс Т.». Пища воздействует на нас - и мы можем научиться замечать ее действие. Пищевые аллергии - это, конечно, грубый вид обратной связи. Но мы можем научиться замечать более мелкие, тонкие признаки влияния на нас содержащихся в пище веществ. Головные боли, скованность в суставах, ощущения прилива энергии или, наоборот, вялости - все это может сообщать вам о том, как влияет на вас то, что вы едите или пьете. Например, Ян знает, что, если он съедает слишком много сандвичей, то у него появляется неприятное ощущение в коже головы, как будто она слишком сухая и стянутая. Как только он уравновешивает ситуацию с помощью большой порции зеленого салата, это ощущение проходит: Ян начинает чувствовать себя более легким, расслабленным и бодрым. Эти индивидуальные сигналы сообщают Яну о том, что ему нужно. Он расшифровал их благодаря тому, что стал обращать внимание на чувства в собственном теле, а также благодаря некоторому процессу проб и ошибок. Узнайте побольше о ваших собственных сигналах, обращая внимание на изменения и экспериментируя.

Всегда помните, что ваши симптомы могут сообщать вам о том, чего недостает. Возьмем, например, такую очевидную вещь, как жажда. Жажда вовсе не говорит вам, что пора что-нибудь выпить. Она представляет собой отсроченную обратную связь и на самом деле сигнализирует о состоянии обезвоженности организма. Если вы начнете быть внимательнее к себе, вы сможете воспринять некие сигналы раньше и подумаете о том, что вам нужно питье, еще до того, как наступит обезвоженность, то есть жажда! Вы можете сделать свое восприятие и еще более тонким. В момент жажды сделайте паузу перед тем, как потянуться за очередной чашкой чая

или кофе: спросите свое тело, какой именно напиток оно на самом деле желает или в каком нуждается. Вас удивит, насколько часто вы в действительности хотите чего-то другого, например, воды, супа или сока, а также то, что вы можете, оказывается, узнать, чего именно.

ФИЗИЧЕСКИЕ НАГРУЗКИ

Очень часто физические нагрузки ассоциируются у нас с посещением тренажерного зала или с какой-нибудь изматывающей повседневной тренировочной программой. Однако мы, как всегда, предлагаем вам делать правильные для вас вещи легко и с удовольствием, потому что мы хотим, чтобы у вас произошли реальные изменения. К физическим упражнениям это не просто относится, а особенно относится. Предположим, вы интенсивно работаете с тренером четыре раза в неделю, все пятьдесят две недели года. Впечатляет, не правда ли? Но ведь ваши занятия занимали бы в этом случае четыре часа в неделю, а в неделе 168 часов. То, что на самом деле важно, — это что вы делаете остальные 1 64 часа. Вообразите, сколько разных повседневных занятий у вас может быть за 164 часа, которые позволят вам почти автоматически повысить общую долю физической нагрузки в своей жизни. Что до уменьшения веса, то за час спортивной тренировки вы можете сжечь в лучшем случае 400 калорий. За четыре тренировки в неделю вы избавляетесь не более, чем от 1600 калорий.

Как коучеры, мы приходим к выводу, что главный фактор - ваш образ жизни в целом. Мы не думаем, что без тренажерного зала невозможно эффективно нагружать себя, и тем более не думаем, что посещение тренажерного зала делает все, что нужно. (Личный тренер Яна знает очень много историй о людях, которые усиленно тренируются, а потом выпивают несколько кружек пива в баре, служащих прелюдией к восхитительной, сочной пицце.) По-настоящему важно то, что вы делаете остальную часть времени. Из этого следует, что прямо сейчас вы имеете перед собой много вариантов выбора.

Спросите себя, какие маленькие изменения, позволяющие вам

в большей мере вовлечь свое тело, вы могли бы инициировать незамедлительно. Может быть, вы могли бы выбрать что-то из следующего.

- Ходить на работу пешком весь путь или часть пути, вместо того, чтобы ехать в автомобиле от двери до двери.
- Выйти из общественного транспорта остановкой раньше и пройтись пешком.
- Пешком ходить вверх и вниз по ступенькам вместо того, чтобы ездить на лифте.
- Когда вам нужно поговорить с коллегой, то не звонить по телефону и не писать по электронной почте, а самостоятельно пройти в его комнату или подойти к его столу.
- Совершать небольшую прогулку во время ланча.
- Чаще гулять с собакой.
- Завести собаку.
- Предложить кому-нибудь гулять с его собакой.

Все эти варианты включают ходьбу, потому что проще всего на свете больше ходить, - и также проще все это недооценивать. То же самое можно сказать, в частности, о ходьбе по лестницам. Один наш знакомый бизнесмен изменил свое место работы и тут же начал набирать вес. Он был совершенно озадачен, потому что не менял свою диету и вообще ничего не менял. Потом его осенило: в прежнем офисе его отдел находился отчасти на первом этаже, а отчасти на втором, и ему приходилось много раз в день ходить туда-сюда по лестницам. Он просто не отдавал себе отчета, сколько физической нагрузки предоставляла ему прежняя работа. Теперь он решил выходить из метро на две остановки раньше, чем нужно, — не столько ради прогулки пешком, сколько потому, что на этой станции было много ступенек. Вскоре его вес вернулся к прежнему уровню, и он заметил, что чувствует себя более бодрым, и его настроение намного улучшилось.

В идеале могут присутствовать два разных вида физических нагрузок. Один вид - сердечно-сосудистые упражнения, которые приводят к повышению частоты сердечных сокращений, формиру-

ют выносливость и сжигают жир. Другой вид - тренировка устойчивости, способствующая продукции костного материала в теле. В результате ваши кости делаются крепче, причем одновременное наращивание мышц защищает их и делает ваше тело более очерченным. Но, разумеется, возможна масса видов и организаций физических нагрузок.

Важно реалистично относиться к своим возможностям и делать то, что вы делаете, с удовольствием. Как коучеры, мы рекомендуем поставить цель, которая «недотягивает» до вашего идеала. Лучше запланировать физические нагрузки три раза в неделю и выполнять этот план, чем «провалить» план занятий семь раз в неделю. Дело в том, что переживание неудачи очень часто вызывает у нас ощущение собственной неадекватности, побуждая вообще все бросить. Негибкие планы имеют тенденцию не срабатывать. Принцип «понемногу и часто» составляет суть сохранения, и его желательно использовать при составлении планов.

СОН

В детстве сон - это то, что обычно просто происходит: мы еще не умеем заглушать сигналы своего тела мыслями о том, что нам нужно сделать, чувством ответственности или сознанием социальных требований. Запад в настоящее время охвачен эпидемией депривации (недостатка) сна среди взрослых. Если мы хотим представить себе последствия этого, можно исходить из того, что они представлены в усиленном виде в поведении подростков, у которых почти всегда имеет место депривация сна. Большинству взрослых нужно по меньшей мере восемь часов сна каждую ночь, но многие могут урвать лишь около шести, в результате чего возникает *кумулятивный* дефицит сна. Подросткам, однако, нужно еще больше сна, вследствие массы физиологических и психологических изменений, с которыми они имеют дело. В настоящее время считается, что около десяти часов сна было бы идеально для них. Поскольку множество тинейджеров, так же как их родители, получают лишь около шести часов сна за ночь, они могут недосыпать до четырех часов каждую ночь.

Известно, что недостаточность сна приводит к перепадам настроения, снижению реакции и к вялости, нарушает критическое и творческое мышление, память и способность концентрации. Мало не покажется, однако можно добавить и еще кое-что: чем больше накопленный у вас дефицит сна, тем слабее функционируют ваши иммунные клетки-убийцы. Соответственно, вы становитесь более подвержены заболеваниям.

Депривация сна может иметь некоторые интересные побочные эффекты. Некоторые чувствуют себя вяло и буквально шатаются в течение дня. Зато у других депривация сна замаскирована поиском новых стимулов, которые оказали бы оживляющее действие. Поместите такого человека в теплую комнату или на скучную встречу, и он быстро заснет - ясный сигнал, что его тело нуждается в отдыхе. Он может также заснуть около телевизора. Но эти люди зачастую не понимают свое состояние, связывая его прежде всего с внешним фактором, а не с собственной реакцией.

Другое фундаментальное последствие недостатка сна заключается в том, что вы не можете по-настоящему почувствовать себя **жив** (ым, ой). По всем этим причинам мы предлагаем вам уделить минуту размышлениям на следующие темы:

- Сколько часов сна позволяют вам почувствовать, что вы действительно отдохнули?
- Насколько часто вам удается столько спать?
- Что мешает вам получать необходимое количество сна?
- Удовлетворительно ли для вас качество вашего сна?

Знать, сколько часов сна вам в действительности нужно, - хорошая точка отсчета. Другая точка отсчета - индивидуальные границы возможностей. Например, вы можете чувствовать, что полностью отдохнули, после восьми часов сна, но при этом знаете, что несколько дней подряд способны вполне хорошо функционировать при семи часах; потом вам нужно будет наверстать упущенное. Обращайте внимание на то, насколько свеж (им, ей) вы себя чувствуете, просыпаясь утром. Обычно это хорошо отражает нали-

чие и уровень депривации сна. Используйте это как обратную связь от своего организма и учитывайте, когда принимаете решение о том, чем заняться в конце дня. Таким образом, вы повысите свой контроль над собственным состоянием. Если вы, просыпаясь, чувствуете себя замечательно, подумайте о том, какие ваши действия способствуют столь прекрасному результату.

Что помогает вам заснуть? Исследования показывают, что мы спим лучше, когда, прежде чем улечься в кровать, некоторое время расслабляемся и замедляем темп. Почти все легко засыпающие люди имеют некий ритуал отхода ко сну. Ритуалы, естественно, у разных людей могут быть очень разные. Один может перед сном устраивать себе горячую ванну, в то время как другой знает, что он после подобной процедуры почувствовал бы себя перегревшимся и беспокойным. Какой ритуал является наилучшим для вас? Почему бы не придумать что-нибудь специально для себя? Отводите последний час дня какому-нибудь ритуальному расслаблению.

Поскольку люди склонны подчиняться привычкам, образование определенных привычек, связанных с подготовкой ко сну, одновременно «монтирует» у нас готовность заснуть при выполнении определенных условий. По сути, вы создаете набор якорей, позволяющих вам подготовиться ко сну.

ОТСЛЕЖИВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ И ИСТОЧНИКОВ ИСТОЩЕНИЯ

Исследователи в области психоневроиммунологии (ПНИ) — науки, фокусирующейся на взаимоотношениях между телом и психикой, - обнаружили, что мы можем усиливать сопротивляемость своего организма и свою иммунную систему методами, которые не воздействуют специально на физическое тело, но тем не менее приносят ощутимую физическую пользу. Помните старое выражение: «Смех - лучшее лекарство»? И откуда-то мы знаем, что можно принимать витамины килограммами, но если при этом мы ничего не делаем, чтобы перестать чувствовать себя несчастными, то витамины не помогут. Одна из наших коллег имеет обыкновение предлагать своим клиентам составить список всего в их жизни, что

отнимает у них энергию, и затем сделать другой список - того, что возвращает энергию. В списках фигурировали самые разные вещи: забирающая энергию «ответственная работа», «теща», «недостаток времени», «много беспокойства», а на противоположном полюсе - повышающая уровень энергии «медитация», «морское побережье», «когда что-то сработает», «друзья», «мой кот».

- Составьте список отбирающих энергию и вселяющих энергию вещей для себя. Возможные кандидаты в список поглотителей энергии: домашнее хозяйство, составление благодарственных писем, заполнение анкет, необходимость проявлять вежливость. Кандидатуры в список источников энергии: разговор по телефону с хорошим другом, объятия, танцы.

- Обдумайте каждый из источников вашего истощения. Вы не можете обойтись без него в своей жизни? Какой первый шаг вы могли бы сделать, чтобы остановить этот подрыв вашей жизненной энергии?

- Обдумайте источники энергии. Достаточно ли их? Уделяете ли вы для них достаточно времени? Наслаждаетесь ими достаточно долго? Какой первый шаг вы могли бы предпринять, чтобы расширить или улучшить получаемую от этих или подобных вещей поддержку?

СИСТЕМНЫЙ АУДИТ

Чтобы подробней оценить «приход и расход» в сфере своего здоровья, вы можете воспользоваться логическими уровнями.

- Что питает вас на уровнях **духовности** и **идентичности?** Что подрывает?

- Что в вашей жизни согласуется с вашими глубочайшими **убеждениями** и **ценностями?** Что подрывает их или противоречит им? Что вам нужно делать, чтобы первого было больше, а второго - меньше? Найдите способы меньше вовлекаться в эти противоречащие занятия, меньше иметь дела с соответствующими людьми и окружающей средой.

- Насколько в настоящее время ваша жизнь позволяет вам использовать ваши **способности?** Достаточно ли у вас жизненного пространства, чтобы давать им нагрузку и развивать их? Достаточно ли вы получаете внешних стимулов и сигналов, чтобы вам хватало обучения, роста, вовлеченности и возбуждения?

- Достаточно ли ваша активность и ваше поведение отражают вас - то, кем вы являетесь, в чем убеждены и на что способны? Если нет, что вы можете сделать, как в кратко-, так и в долговременной перспективе, чтобы ваша повседневная жизнь больше соответствовала вам?

- Поддерживает или подрывает ваша **внешняя среда** дома и на работе то, что важно для вас на всех остальных уровнях? Если нет, что вам нужно делать, чтобы изменить и улучшить эту ситуацию?

Все это весьма глобальные вопросы. Однако НЛП показывает нам, что эффекты мелких факторов и незначительных изменений на системном уровне могут быть впечатляющими. Отказывайтесь работать в эмоционально токсичной среде так же, как вы бы отказались работать в физически токсичной. И то и другое пагубно влияют на ваше здоровье. Не миритесь с токсичными отношениями: пытайтесь изменить их или прерывайте их. Ставкой может оказаться ваше здоровье.

Подумайте о людях, присутствующих в вашей жизни: о семье, друзьях, коллегах. Насколько «питательны» они для вас? И какого рода «пищу» они вам предлагают? Практическую поддержку? Любовь и привязанность? Радость? Проводите время с теми, кто обогащает вашу жизнь, а не с теми, кто вносит в нее конфликт или истощает вас, ничего не давая взамен. Забота о хороших друзьях - это не только само по себе вознаграждает, это также забота о нашем собственном благополучии.

Помните, что другие люди необязательно умеют читать ваши мысли. В процессе коучинга мы делаем акцент на двух вещах: осознании и ответственности. Больше осознавайте то, как влияют на вас люди и ситуации; начните чаще говорить людям о ваших чув-

ствах; запрашивайте то, что вы хотите, и поощряйте других делать то же самое. НЛП подчеркивает важность обратной связи, как внутренней — от одной системы другой и от бессознательного ощущения к сознательному восприятию, так и от одного человека другому. Обратная связь имеет важную роль в сохранении нашего здоровья.

Коротко и в целом, по поводу нашего здоровья НЛП говорит нам следующее: уважайте свое существование и заботьтесь о собственных нуждах. Коучинг ведет к тому же самому. Вся нужная информация у вас есть, вам остается лишь обратить на нее внимание.

ПОЛЕЗНЫЕ ПУТИ К СОХРАНЕНИЮ СВОЕГО ЗДОРОВЬЯ

- Мыслите системно.
- Уважайте свое тело и не отмахивайтесь от его сигналов.
- Ищите хороших советов, получайте и выполняйте их.
- Формируйте в своей жизни эффективные для вас стереотипы - они будут сохранять ваше здоровье и благополучие на всех уровнях.
- Находите в своей жизни место для вознаграждений, удовольствий и веселья.
- Делайте что-то против того, что создает препятствия вашему здоровью и благополучию.
- Помните о том, что действия накапливаются, а способствующие здоровью действия, накапливаясь, составляют здоровье. Начать осуществлять изменения никогда не поздно.

КАК СТРОИТЬ СВОЕ БОГАТСТВО

Стать богатым - на самом деле совсем простое дело. Честное слово! В двух словах:

1. Нужно систематически *откладывать* деньги.

2. Нужно систематически *вкладывать то,* что вы систематически откладываете.
3. Нужно в течение какого-то времени делать и то и другое. Только тогда вы сможете насладиться магией того, что Эйнштейн назвал восьмым чудом света - магией сложных процентов.

Приходится признать, что многие люди не находят это столь уж простым делом. В данном разделе мы собираемся обсудить значение богатства для разных людей, а также как НЛП может помочь вам создать, сохранять богатство и управлять им. Мы также намерены исследовать некоторые распространенные способы, посредством которых люди не дают себе делать эти вещи, и показать вам, как вы можете использовать НЛП для изменения ваших паттернов мышления, чувствования и поведения, преграждающих вам путь к богатству.

Очень многие люди, по-видимому, вообще не занимаются своими финансами: они предоставляют это делать банкам или другим экспертам в области их ценности. На эту наученную беспомощность нередко могут оказать значительное влияние даже маленькие изменения личностной установки. Ян обнаружил, что в позиции его клиентов происходит существенное изменение, когда он указывает им, что баланс их банка является не объективной информацией от нейтрального эксперта, а счетом, который им направляет некая фирма, стремящаяся взять с них максимальную плату за свои услуги, и что эта фирма нередко делает ошибки в своих счетах, причем неизменно в свою пользу. Впрочем, нет смысла обвинять банки. Мы убедимся, что богатство, также как и авторитет, начинается дома.

Кэролайн и Линда работали в одном офисе и подружились. Это была их первая работа после университета, и через некоторое время они решили: лучше вместе снимать квартиру, чем платить каждой по отдельности. После того, как совместная жизнь перестала быть такой новой для них, они осознали, насколько они разные. Хотя обе они были общительны, Линда бережливо обходилась с деньгами, в то время как Кэролайн

> тратила их без раздумий. Линда составляла бюджет для своей заработной платы, выискивала распродажи, и у нее всегда оставалось достаточно денег, чтобы купить какую-нибудь особую или дорогую вещь, которую она хотела. Кэролайн не в состоянии была уследить, куда деваются ее деньги: они словно утекали в песок, потому что непонятно было, на что она их потратила. Если она хотела купить себе что-то сверх обычной программы, то ей приходилось одалживать или не покупать то, что она хотела. Ее кредитная карточка всегда оказывалась исчерпана, в то время как у Линды всегда оказывалось на Лей достаточно. У Линды всегда находилось, чем заплатить свою долю расходов на оплату квартиры и домашнее хозяйство, Кэролайн же вновь приходилось одалживать. В чем секрет Линды?

Линда поняла, что секрет богатства - даже того ограниченного богатства, на которое она могла рассчитывать на начальной стадии своей работы, - состоит в бережливости. Она никогда не тратила свои заработки полностью. Свои регулярные расходы она учитывала в бюджете, и каждый месяц, получая зарплату, тут же откладывала от нее некий процент. Поэтому у нее всегда был выбор. Кэролайн полагала, что действовать так - это очень нудно и скучно. Она даже иногда дразнила Линду, называя ее пожилой дамой, но тем не менее результаты такого способа действий вызывали у нее зависть. Она видела, что Линда не стеснена в деньгах. В трудные моменты она даже иногда думала, что, может быть, Линда живет веселее, чем она. Но все равно почему-то она никогда не могла отказать себе в лишней паре туфель.

Можно сказать так. Линда хотела стабильности и возможности выбора и понимала, что и то и другое вполне в ее власти, но ценой определенных ограничений. С другой стороны, Кэролайн хотела возбуждения и удовольствия спонтанных покупок и вообще спонтанных переживаний, и ей совершенно не нравилось ограничивать себя, не быть способной купить то, что она очень хочет. Одна из трудностей Кэролайн заключалась в том, что конкретные вещи, которые она хотела получить здесь и сейчас, всегда казались ей более привлекательными, чем довольно абстрактная - для

нее - идея постепенно накопить возможность широко потратить деньги в будущем.

Таким образом, хотя мы можем дать сравнительно простой ответ на вопрос: «Как я могу стать богат (ым, ой)» - откладывать и вкладывать со временем, - многим людям так же, как Кэролайн, нужна помощь в изменении нашего способа переживаний, чтобы они реально могли делать эти простые вещи. Здесь может помочь НЛП.

Ниже следует ряд важных вопросов, на которые вам нужно ответить, если вас интересует тема создания богатства. Затем мы обратимся к некоторым имеющимся в НЛП способам находить и использовать ответы, которые помогут вам достичь того, чего вы хотите. Поэтому уделите минуту размышлениям.

1. Что значит для вас богатство?

2. Зачем вы хотите его иметь?

3. Что не дает вам разбогатеть?

4. Что, как вы ожидаете, произойдет, если вы разбогатееете?

Чтобы двигаться дальше, вам нужно оценить свою текущую ситуацию.

- Вы знаете свой доход? Точно? Приблизительно? Совсем нет?

- Вы знаете свои расходы? Домашнее хозяйство и услуги? Пища и одежда? Транспорт? Страхование? Развлечения? Хобби? Вы знаете эти расходы точно, приблизительно или вовсе часто бываете изумлены письмами из банка, отказами в лавочках и т. д.?

- Вы откладываете деньги? Регулярно? От случая к случаю? Едва ли когда-либо?

- Есть ли у вас пенсионный счет, на который вы регулярно кладете деньги?

Многие люди даже не задают себе подобных вопросов, нередко потому, что ответы их страшат. Ответы между тем меняются со временем, тем более тогда, когда в вашей жизни вообще происходят

радикальные изменения, такие, как вступление в брак, рождение ребенка или уход на пенсию.

И НЛП, и коучинг делают акцент на критической важности осознания ситуации как первого шага. Если вы знаете текущее положение вещей и знаете, чего хотите, вы в состоянии строить планы и предпринимать действия, которые будут продвигать вас в желаемом направлении. Поэтому определение своего текущего финансового положения, пусть даже это болезненно, - фундамент, на котором вы можете строить свою власть и автономию в денежной сфере. Как мы уже показали в данном разделе, сохранение - это принцип, лежащий в основе здоровой жизни в много более широком смысле. Кроме своего текущего финансового положения, вам нужно знать еще некоторые существенные вещи: из чего для вас состоит богатство и что в настоящее время удерживает вас от его достижения.

ЧТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ВАС БОГАТСТВО?

Важно, чтобы вы знали, что *именно вы* подразумеваете под богатством, тогда у вас будет мера для оценки своих достижений. Прежде всего речь идет о квантификации. Четкость цели способствует получению удовлетворения. Вы всегда можете переопределить свою цель, если захотите.

Для некоторых людей одной финансовой схемы достаточно: такой-то ежегодный доход, столько-то вложено, столько-то ликвидного имущества - это все, что им нужно знать. Но для большинства богатство в меньшей степени определяется количествами и в большей - ощущениями, которое приносит обладание богатством: ощущениями уверенности, безопасности, покоя, свободы выбора. Ясно, что чувство безопасности, ощущение покоя или свободы выбора, - относительные вещи, а не абсолютные. Если вы только что после многих лет безработицы или эпизодической занятости получили постоянную работу, для которой полагается получение пенсии, то вы вполне можете почувствовать себя более безопасно, даже если ваша заработная плата невелика. Когда дети начинают работать и покидают дом, ваш доход, которого прежде с

трудом хватало на нужды семьи, может вдруг начать казаться более существенным. Картина богатства варьируется не только от человека к человеку; в разное время, по мере изменения обстоятельств, она меняется также у индивида.

Один из способов рассмотреть это - с точки зрения того, что вы имеете и какие еще свои нужды хотите удовлетворить. Американский психолог Абрахам Маслоу в 1960-е годы утверждал, что человеческие нужды образуют иерархию, начиная от базовых, таких, как пища и кров, и вплоть до самой абстрактной - потребности в полной реализации своего потенциала. Если перевести это на язык НЛП, то получается, что Маслоу говорил о средовых и поведенческих нуждах на одном конце набора логических уровней и о потребностях идентичности и духовных потребностях - на другом. Размышляя о том, в чем может заключаться для вас ваше богатство, оцените, как ваше определение затрагивает логические уровни. Весьма часто фантазии о богатстве на самом деле представляют собой мечты о стиле жизни. Так что каков тот стиль жизни, который, по вашему мнению, возможен лишь при наличии богатства? Очень часто мы обнаруживаем, что наш коучинг позволяет клиенту начать иметь кое-что из его мечты прямо сейчас. Дело в том, что стиль жизни в значительной мере обусловливается личностными установками, а не банковским счетом.

Нередко люди функционируют в настоящем на основе старых потребностей, стереотипов, убеждений. Иногда они опираются на потребности, стереотипы и убеждения, которые вовсе не являются их собственными. Отношение к деньгам целого поколения получило мощный отпечаток установок родителей, которые в юности пережили Депрессию и затем Вторую мировую войну. Некоторые из их детей ныне руководствуются экономностью, усвоенной ими от своих родителей. Они могут чувствовать себя виноватыми, когда тратят деньги. Другие взбунтовались против робости своих родителей и заявляют: живите сейчас, наслаждайтесь тем, что доступно, следуйте призывам банков и одалживайте деньги. А каковы ваши убеждения и привычки, связанные с богатством? Не нужно ли кое-что изменить?

ЗАЧЕМ ВАМ БОГАТСТВО?

Как мы говорили в начале этой главы, сохранять и охранять - весьма разные вещи. Сохраняя, вы становитесь богаче в опыте и возможностях; охраняя, вы лишь сберегаете свое богатство в денежном выражении, но не достигаете значимого улучшения качества вашей жизни.

Моделируя реально выдающихся людей, НЛП нашло одно разделяемое ими свойство: все они умели ставить очень конкретные, а не смутные или общие цели. Попробуйте сказать себе две фразы:

- Мне бы хотелось быть богат (ым, ой).
- Я бы хотел (а) стоить... ________________

(Вставьте сумму, которая кажется вам действительно большой.)

Что вы чувствовали, слыша каждую из этих фраз?

У вас могли быть и другие чувства. Мы обратимся к ним очень скоро.

Один из способов помочь себе достичь большей конкретности по поводу своих устремлений - квантифицировать их. Кое-какие ориентиры вам может дать инвентаризация.

Каковы ваши расходы? ____

Повседневная жизнь ____

Отпуска и путешествия ____

Развлечения ____

Сбережения ____

Вклады в пенсию ____

Улучшение стиля повседневной жизни ________________________________

Атрибуты нового жизненного стиля —
большая машина/больший дом,
новая домашняя техника ____

Вы бы хотели рано уйти на пенсию?
Сколько денег вам нужно отложить,
чтобы это стало возможно? ____________

После того, как вы определили все это количественно и сложили между собой, ответьте на вопросы: сколько денег вы хотели бы иметь сверх этого? Что бы вы с ними делали? Ниже мы перечисляем некоторые варианты; отметьте относящиеся к вам и добавьте что угодно еще. Не забудьте учесть инфляционный процент.

Чтобы у меня была стабильность
в старости ____________

Для улучшения моего стиля жизни
в настоящее время ____________

Чтобы оставить детям ____________

Чтобы помогать другим ____________

Пенсии ____________

Чтобы я смог (ла)... (конкретные проекты) ____________

Когда вы увидите общую сумму, вы можете подумать, что это нереально. Но не забывайте: «Богатство случается понемногу каждый день». Создание богатства связано с рутиной повседневной жизни, а вовсе не с глобальным изменением или с переходами от широких трат к скаредности. Сохранение происходит путем формирования соответствующих привычек.

МАГИЯ СЛОЖНЫХ ПРОЦЕНТОВ

К концу двадцатого столетия люди наконец начали осваиваться с тем фактом, что можно накопить существенное богатство путем систематического долговременного откладывания и вложения денег. Множество книг, начиная с «Миллионер по соседству» (Thomas J. Stanley & William D. Danko, 1966), не оставили у нас со-

мнений в том, что большинство людей, которые становятся миллионерами, следует искать не в Сити и не на Уолл-стрит, и они вовсе не ведут экстравагантный стиль жизни. Большинство предпочитает жить скромно и тихо.

То, что они делали, не содержало в себе ничего особенного и не привлекало внимания. Они просто вкладывали постепенно накопленные сбережения. (Если бы они оставляли свои сбережения на своем банковском счете, они бы никогда не стали миллионерами.) Они вкладывали деньги в компании, поэтому их сбережения имели шансы принести значительную прибыль. Многие люди занимались этим последовательно на протяжении десятилетий, с должным усердием и привлекая экспертную помощь, что привело к резкому повышению числа миллионеров в США и, в меньшей степени, в других западных странах.

Поскольку деньги были постоянно куда-то вложены, доходы от них умножались в течение лет. Очень большая доля этих инвестиций невелика, менее 1000$. Теперь, чтобы составить некое представление о том, что с ними происходит, допустим достаточно консервативный рост денег — около восьми процентов. Тогда через десять лет из 1000$ будет 21 59, а через 45 лет- 13765$. Если же исходить из инвестиций, которые иногда называют агрессивными, то есть из сопряженных с более высоким риском и растущих на 21 % в год, *то* получится, что через десять лет из ваших 1000$ станет 6727. А через 45 лет - 313023! Разумеется, рыночная ситуация может быть весьма переменчивой, но здесь остается положиться на критическую роль времени. Многие пытаются удачно выбрать момент для рыночных операций - покупать акции тогда, когда они наиболее дешевы, чтобы продать тогда, когда они наиболее дороги. На самом деле никто не может «приручить» рынок. Не момент важен, а долговременные усилия. Часто люди вкладывают деньги в какой-нибудь фонд, но как только этот фонд оказывается не столь успешен, как они ожидали, они продают свои акции. И при следующем подъеме они уже не участвуют в празднике жизни.

Предположим, что фонд дал в совокупности 20 процентов роста за два десятилетия. Неплохо, правда? Но предположим еще, что

в течение трех-четырех лет он дает тридцать или сорок процентов роста в год, а следующие четыре года проценты низкие. И этот паттерн повторяется. Такие фонды существуют. Иногда люди, вкладывающие в них, получают всего два или три процента роста своих денег. Потому что они инвестируют в эти фонды в наилучшие моменты и выходят из них, как только начинается спад. Уоррен Баффет сказал: если вы не готовы владеть своей долей акций в течение десяти лет, не стоит покупать ее и на десять минут.

Истина состоит в том, что инвестиционных стратегий для создания богатства существует много. Стратегия Баффета - лишь одна из них. Все эти стратегии сопряжены с тем или иным риском, но уровень риска можно выбрать в зависимости от требований индивидуального комфорта. Однако самый большой риск связан с отсутствием в игре. Люди часто просто не понимают, насколько рискованно оставлять свои деньги на банковском счете на съедение инфляции — когда стоимость жизни растет, цены на дома пробивают крыши и рынок *со временем* оставляет банковский рост капитала далеко позади.

Если у вас когда-либо были долги, вы знаете действие принципа сложных процентов с другой стороны. Вы одалживаете; на долг нарастают проценты; затем растут проценты от суммы исходного долга и предыдущих процентов; общая величина вашего долга растет. К счастью, обратная ситуация тоже имеет место: любая вложенная вами сумма денег растет на величину процентов - ваш капитал увеличивается на величину процентов; получаемый вами доход растет. И так далее.

Но у сложных процентов есть еще одна сторона: при неадекватном финансовом менеджменте со временем и по мере роста вложенных сумм тревога возрастает. И сколь бы в двадцать лет вы ни были уверены, что до пятидесяти еще далеко, когда становится пятьдесят, до шестидесяти всего чуть-чуть. Несмотря на ваш страх, сейчас самое время подсчитать свои деньги, понять, чего вы хотите, и приступить к процессу сохранения.

Но прежде всего вам нужно осознать свои мотивы к этому. Вспомните свои доминирующие метапрограммы. Если вы руководствуетесь избеганием неприятностей, подумайте: что может про-

изойти, если вы не начнете откладывать и вкладывать деньги? Если же для вас важнее стремиться к приятному, какие новые возможности получения удовольствия, достижений и открытий принесет вам большее богатство? Где преимущественно находится ваш фокус внимания - на себе или на других? Чьи нужды мотивируют вас в наибольшей степени? Знание своего естественного стиля функционирования позволит вам исходить из своей знакомой перспективы либо намеренно выйти за ее рамки, чтобы делать нечто другое.

Возможно, вы на сознательном уровне соглашаетесь со всем вышесказанным, но при этом у вас есть нежелание или сопротивление выполнять необходимое для того, чтобы разбогатеть. Поэтому сейчас подходящий момент для обсуждения информации, которую вы можете получить, ответив на два очень проясняющих НЛП-вопроса. Оба они основаны на уважении к информационной ценности вашего «сопротивления».

ЧТО МЕШАЕТ ВАМ РАЗБОГАТЕТЬ?

Наш профессиональный опыт свидетельствует о том, что если человеку ясно, что он хочет чего-то, но почему-то никак не может добиться этого, у него есть на то веские основания. На некоем уровне таким образом достигается позитивная цель. Но пока вы продолжаете спорить с собой или ругать себя за то, что чего-то не делаете, вы блокируете важную информацию об этой позитивной цели. Вопрос НЛП «Что вас останавливает?» - один из способов вырваться из замкнутого круга внутренних дискуссий и самообвинений, проникшись вместо этого любопытством.

Мы уже упомянули одну вещь, которая мешает многим людям откладывать деньги и становиться богатыми. Кэролайн из нашего примера знала, что ей нужно ограничить свои расходы, но как-то получалось, что ей всякий раз нужно было сделать еще одну покупку. Она непрерывно собиралась начать откладывать деньги с завтрашнего дня. Ее текущие чувства и желания, связанные с тем, что она могла получить сейчас и что было очень привлекательно, влияли на нее больше, чем туманная и отдаленная перспектива в буду-

щем иметь много денег в банке. Кэролайн определенно жила «внутри времени», а людям этого типа часто бывает трудно устоять перед действующим здесь-и-сейчас соблазном ради некой далекой, как им кажется, цели. Будущее для них в буквальном смысле не столь ясно и не столь реально.

В случае Кэролайн две вещи оказались очень полезными. Во-первых, коллега, прошедшая НЛП-тренинг, показала ей, как разворачивать свою линию времени, чтобы получить возможность взгляда «сквозь время». Кэролайн начала применять эту новую технику при ежемесячном планировании своего времяпровождения и своего бюджета. Она также начала использовать это как способ оценить, будет ли что-то, что она хочет здесь-и-сейчас, ощущаться столь же привлекательным несколько позже. Когда она видела в магазине что-то, что ей нравилось, она делала паузу и пыталась себе представить, как она будет носить или использовать эту вещь недели или месяцы спустя. Если не было очевидно, что данная вещь останется полезным имуществом, Кэролайн отказывалась от нее.

Во-вторых, Кэролайн нашла способ использовать свои метапрограммы для откладывания денег. Она решила, что всякий раз, когда она откажется от покупки, она будет перекладывать деньги со своего счета на сберегательный счет. Но Кэролайн не хотела полагаться только на этот способ откладывать деньги, не тратя их, поэтому она с помощью Лизы определила количество денег, которые она собиралась откладывать еженедельно. Каждую субботу она переводила эти деньги в наличное состояние и затем вкладывала их на свой новый сберегательный счет. Она сделала это своим ритуалом. Позже она стала делать это ежемесячно. Кэролайн уважала свою спонтанность «внутри времени» и сумела использовать ее для создания накопления. В то же время она училась использовать взгляд «сквозь время» для долговременного планирования и оценки последствий своих действий. Она также тренировалась в том, чтобы представлять, как ситуация будет выглядеть, ощущаться и звучать для нее в будущем, через месяцы и годы ее нового поведения в сфере экономии и трат.

Кэролайн мешал стать богатой ее привычный способ конструирования времени. То, что мешает вам, может быть связано так-

же, как это часто бывает, с прошлым опытом или с убеждениями. Один человек в ответ на вопрос «Что мешает вам разбогатеть?» ответил: «Это апрактикано - иметь много денег в то время, когда люди повсюду в мире голодают». Ответ другого звучал так: «Мои родители были рабочим людом и гордились этим». Каков бы ни был ваш ответ, вы должны его уважать, потому что он обусловлен тем, что важно и ценно для вас. И после того, как вы осознали, насколько успешно эти факторы удерживают вас от достижения желаемого вами богатства, вы можете начать искать способы сочетать уважение к своему опыту и взглядам с некими изменениями. Предположим, вы ответили приблизительно так, как в приведенном выше примере. Тогда, если бы вы стали богаче, вы смогли бы употребить часть вашего богатства на помощь людям в развивающихся или находящихся в неблагоприятной ситуации странах. Уж конечно вы не поможете им тем, что сами будете нуждаться. Но пока вы не осознаете свои скрытые ценности, влияющие на ваше отношение к деньгам, эти ценности могут оставаться ловушкой для вас. Аналогично вы можете по-прежнему уважать свое рабочее происхождение, когда разбогатеете: вы даже сможете более эффективно выражать свое уважение к нему, чем если будете оставаться бедными.

Может быть также, что вас удерживает от шагов, направленных на аккумуляцию богатства, идея, что будет, когда вы решитесь на эти шаги, вам придется отказаться от развлечений, праздников, удовольствий и вообще всего, выходящего за пределы необходимого. Чтобы выбраться из этого специального тупика, вам достаточно, с одной стороны, произвести расчеты, с другой - напомнить себе, что создание богатства требует сохранения, а не тотальной абстиненции.

Если богатство означает для вас предательство своего рабочего наследия, то у вас происходит мощная внутренняя борьба, касающаяся идентичности, лояльности и поведения. Но для того, кто воспринимает богатство как возможность проявлять щедрость, все обстоит проще.

Итак, что для вас значит быть богат (ым, ой)? С какими вашими убеждениями связан этот смысл? Запишите их.

ЧТО, ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ, ПРОИЗОЙДЕТ, ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ БОГАТЫ?

Иногда нас останавливают наши идеи по поводу будущего - по поводу предполагаемых последствий достижения нашей цепи. Мы знали одного человека, который достиг очень высокого уровня в своей профессии и был вполне способен заработать в несколько раз больше, чем реально зарабатывал. Как мы поняли, его удерживал страх потерять своих друзей, если он станет богаче их. Он сам в течение многих лет не осознавал этой причины, неизменно ухитряясь удерживать себя от выдающихся достижений, на которые был вполне способен, и от соответствующего финансового вознаграждения. Друзья были для него важнее. Только ответив на этот вопрос, он начал понимать свои опасения и всю их необоснованность. В результате он позволил себе иметь достижения и обнаружил, что его друзья - настоящие друзья, потому что они остались с ним.

Завершите предложения:

- Если я буду богат (ым, ой), это будет значить, что...
- Я боюсь, что если буду богат (ым, ой), то...

Вместе с тем, что вы записали до этого, ваши ответы описывают ваши убеждения по поводу того, что может значить для вас стать более богат(ым, ой). Способствуют ли они поведению, которое помогло бы вам стать богаче?

СОХРАНЕНИЕ БОГАТСТВА ПРЯМО СЕЙЧАС

НЛП предлагает также некоторые средства, очень полезные на этой стадии процесса. Одно из них - уменьшение масштаба категорий. После того как долговременная цель прояснена, полезно разделить на меньшие, легче обозримые этапы. Если ваша цель - через десять лет зарабатывать столько-то тысяч в год или к моменту ухода на пенсию иметь столько-то инвестиций, то на какую часть этой цели разумно отвести ближайшие пять лет? Два года? Что вы могли бы осуществить к концу этого года? И, разумеется, эти размышления ведут нас к другому роду анализа: что вам нужно де-

лать, чтобы достичь этих промежуточных целей? Возможна дальнейшая детализация: если, например, вам нужно найти новую работу или расширить свои навыки, что вам нужно делать на этой неделе или сегодня, что так или иначе приблизит вас к цели? Вы можете составить список потенциально полезных шагов и найти каждому место на вашей оси времени.

Другая техника НЛП, которая может здесь пригодиться, - техника создания притягательного будущего. Чем более богатым, подробным, волнующим, привлекательным, реальным является ваше воображаемое будущее, тем в большей мере этот образ поможет вам выполнить то, что необходимо, чтобы воплотить его в реальность. Именно эта привлекательность поможет вам сказать «нет» соблазняющим расходам, не согласующимся с вашими целями; она же может дать вам мужество сделать рискованный телефонный звонок, попробовать себя в работе, которая несколько выходит за пределы ваших возможностей, взять на себя обязательства в долговременных планах и т. д. Если вы мотивируетесь преимущественно стремлением избегать неприятного, попробуйте сотворить притягательную картину грядущей бедности в старости и используйте ее для того, чтобы сейчас предпринять адекватные действия!

Итак, чтобы созидать свое богатство, вам важно прояснить, что именно вы хотите, определить препятствия, которые могут блокировать вас в настоящее время, и убедиться, что ваша цель, с одной стороны, достижима, с другой - достаточно привлекательна, чтобы не дать вам отклониться от нее. Принцип сохранения подразумевает, что накопление богатства не значит лишения себя всего сверх самого необходимого; напротив, сила выбора, которую вы приобретаете, сама по себе вознаграждает вас, а сформированные привычки откладывать деньги и устанавливать приоритеты позволят вам без особых усилий произвести нужные изменения. И, возможно, в наибольшей степени может трансформировать нашу позицию - представление о том, что богатство отнюдь не то, что вы можете приобрести только в некоем туманном будущем: с помощью НЛП мы можем рассматривать богатство как продолжающийся опыт, возникающий в тот самый момент, когда вы начинаете делать то, что требуется.

Как быть счастливым

Счастье — состояние высокоиндивидуальное, сложная комбинация физиологических, интеллектуальных и эмоциональных элементов. Для кого-то это - полная релаксация в праздничный день без единой заботы. Для других - когда им есть повод напрячь мозги. Еще для кого-то - момент после завершения марафона. Счастье может длиться мгновение. Может длиться месяцы или даже, в зависимости от своего определения, всю жизнь.

Счастье необязательно связано с какими-то событиями или достижениями. Более того, как показывает НЛП, оно порождается скорее тем, как мы перерабатываем свой опыт, чем самим опытом.

> Дженни была студенткой второго курса Оксфордского университета. Она жила в уютном здании колледжа, комфортно устроилась и вроде бы нашла друзей. Ее академические успехи не оставляли желать лучшего. Однако Дженни звонила домой и говорила, как она несчастна. Ее родители просто не могли этого понять. «Почему ты не можешь просто быть счастливой? - раздраженно спрашивал Дженни отец. - У тебя есть все, что ты хотела». На той же лестничной площадке жил Тед, изо всех сил потевший над своей учебой, которую он нашел более трудной, чем ожидал. Свои рефераты он часто сдавал с опозданием, а первые экзамены ему пришлось пересдавать. Однако на социальном и спортивном фронте дела обстояли получше. Тед был выбран членом команды колледжа по регби, у него появилось много друзей как в колледже, так и вне его. Он чувство́вал себя счастливым человеком.

Счастье не имеет простых корреляций с внешними обстоятельствами, в том числе с богатством и успехом. На самом деле многие богатые и успешные люди несчастны. Одно лаконичное описание механизма счастья предлагают авторы *Ноу-Хау* Лесли Камерон-Бендлер, Дэвид Гордон и Майкл Лебо: «Искусство счастья состоит в том, чтобы хотеть то, что у вас есть».

Быть счастлив (ым, ой) - процесс. Он требует от нас определенного вида активности, потому что он предполагает *выбор:* из

всех доступных информации и опыта мы отдаем полное внимание тому, что дает нам максимум, а не минимум.

Обратимся к примерам двух людей, имеющих очень разный стиль реагирования на события своей жизни.

> Артур много лет работал бухгалтером в одной и той же фирме. Он был самым давним сотрудником своего отдела и великолепно справлялся со своими функциями. Не будучи амбициозным, он остался на том уровне ответственности, где чувствовал себя комфортно. Он видел приход и уход многих коллег и менеджеров. У него была прекрасная долговременная память, которая очень помогала ему в его кропотливой высокоформализованной работе. Но она также работала против него: всякий раз, когда Артур говорил о своей работе, оказывалось, что наиболее ясно он помнит ситуации, когда его самолюбие было уязвлено, когда его недооценивали или эксплуатировали. Друзья и семья Артура должны были выслушивать множество таких историй. Артур жаловался и чувствовал себя обманутым; но ни разу, когда он чувствовал злоупотребление по отношению к себе, он ничего не сказал прямо и не предпринял никаких действий.

> С внешней точки зрения у Эллис была тяжелая жизнь. Она воспитывала семерых детей на маленькие и нерегулярные заработки мужа-чернорабочего. Только теперь, в старости, они смогли расслабиться, хотя у них не было никаких сбережений и жили они на государственную пенсию. Когда одна из внучек спросила Эллис о ее жизни, Эллис без колебаний ответила, что была очень счастлива: у нее был самый замечательный муж, который только может быть, чудесные дети, крыша над головой и друзья вокруг. Да, иногда бывало тяжело, но она бы не стала ничего менять.

Артур и Эллис перерабатывали свой опыт очень по-разному. Артур был относительно успешен в работе, но почему-то его внимание сосредотачивалось не на том, что он был ценимым работником фирмы в течение сорока лет, а на инцидентах, когда он чувствовал

себя беспомощным или используемым. Именно эти ситуации из всех возможных, какие он мог бы вспомнить, оставались на поверхности его сознания. Он редко бывал удовлетворен, хотя на самом деле сделал в жизни многое, что могло бы вызывать удовлетворение, если бы он обращал на эти вещи внимание. Эллис вообще-то имела массу воспоминаний, которые могли бы подтвердить ей, что ее жизнь прошла плохо; ей ничего не стоило найти доказательства того, что ей пришлось тяжко. Но она естественным образом фокусировалась на том опыте, который позволял ей почувствовать свою ценность и поддержку окружающих. Она могла черпать из этого удовлетворение. Эллис была из тех, кто умеет быть счастливым.

МЫ ВЫБИРАЕМ, БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМИ

Очевидно, что эти два человека совершенно по-разному воспринимали происходящее с ними. Мы в нашей работе коучеров вновь и вновь обнаруживаем у наших клиентов ряд ключевых тем. Вы можете оценить, как обстоит дело с этим у вас.

1. Как вы реагируете на вещи, которые не таковы, как вам хотелось бы.
2. Насколько вы находитесь в гармонии с собой.
3. Как вы интерпретируете свой опыт и насколько автономн (ым, ой) себя чувствуете.
4. На что направлено ваше повседневное внимание и как конструируются ваши воспоминания.
5. Что вы чувствуете по поводу окружающих вас людей.
6. Обеспечиваете ли вы себе в своей жизни достаточно такого, что имеет для вас смысл и приносит удовольствие.

За всем этим стоят две темы, к которым мы постоянно обращаемся в этой книге: осознание и выбор.

РЕАГИРОВАНИЕ НА ТРУДНЫЕ СИТУАЦИИ

Когда Артур ощущал, что его эксплуатируют или им пренебрегают, он держал свои чувства при себе, сдерживая гнев и возмущение, так, что они консолидировались и, образно говоря, разлагались, отравляя психический организм своими токсинами, порой годами, как показывают рассказываемые Артуром истории. На основе своего опыта он сформировал генерализованное убеждение: «Тебя замечают, только если ты поднимаешь шум». В принципе Эллис тоже могла бы злиться и возмущаться: в ее жизни было много бедности и тяжелой работы. Однако она была убеждена, что нет никакого смысла просто жаловаться по этому поводу. Если она злилась, она говорила об этом - говорила все, что у нее на душе, - но она не цеплялась за эти чувства. Она создала совершенно другую генерализацию по поводу жизни, согласно которой жизнь в целом хороша, все можно уладить, если постараться, и нет никакого смысла переживать по поводу того, что не можешь изменить.

ПРАКТИКА. Если что-то надоело вам или раздражает вас, действуйте по этому поводу. Если ничего не можете сделать, то не нужно постоянно перебирать события в уме или бесконечно рассказывать о них другим. Всякий раз, когда вы что-то повторяете, вы укореняете это. Укореняйте лучше хороший опыт. Если человек, роль или ситуация все время делают вас несчастн (ым, ой), найдите способ изменить это. Мы знали людей, уходивших с работы — или из отношений, — потому что они были несчастны там, хотя не знали, куда они уходят. Иногда первый шаг к тому, чтобы открыть для себя лучшее будущее, - закрыть дверь подавляющему опыту и прояснить свои настоящие желания.

ГАРМОНИЯ С СОБОЙ

Гармония с собой — это основа признания себя и своей жизни. Именно она порождает переживание внутреннего согласия, когда вы — одно целое. Это подразумевает осознание своего опыта и уважение к нему, признание за собой права иметь данный опыт и действия в соответствии с ним.

Артур не признавал свой опыт. Он подавлял негативные чувства и таким образом лишался согласия с собой. Непризнанные чувства затем провоцировали внутренний диалог, который тянулся долго впоследствии, включая в себя бесконечные комментарии и жалобы. Артур также не научился признавать всю ценность того, что было хорошо в его жизни. Эллис выговаривалась и затем продолжала жить. Она фокусировалась на настоящем и будущем, где у нее была возможность что-то менять, а не на прошлом, которое ушло.

ПРАКТИКА. Признавайте свои чувства и спрашивайте себя, нужно ли вам предпринять в связи с ними какие-либо действия и какие именно, если нужно. Сосредотачиваясь на действиях, вы даете выход чувствам, и это меняет их. Таким образом вы достигаете большего внутреннего согласия.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ОПЫТА

НЛП определяется как «исследование структуры субъективного опыта», поскольку оно аккуратно показывает нам, каким образом мы конструируем свои внутренние «реальности». Один из способов справиться с избытком информации, поступающей к нам в процессе внутреннего и внешнего опыта, - упрощение и генерализация. В то время как генерализация Эллис по поводу жизни повышала ее силы и возможности, генерализация Артура повышала лишь его обиду и возмущение. Он был уверен, что люди обесценивают и надувают его; ожидая этого, он замечал в основном то, что делало его несчастным, вместо того чтобы отдавать должное тому содержанию своей жизни, которое могло бы послужить источниками уверенности и удовольствия.

С другой стороны, Эллис знала, что какие-то вещи в своей жизни она изменить не может. Она вовсе не пыталась делать вид, что тяжелая работа, бедность и нерегулярный доход — чудесные и приятные вещи. Но она была способна извлекать смысл и удо-

вольствие из тех выборов, которые она делала в жизни. Она гордо называла себя «хорошим менеджером», потому что у нее всегда была пища для семьи и подходящая одежда для детей. Ее дом был гостеприимным. Она была предана друзьям, и, в свою очередь, друзья и семья платили ей тем же.

ПРАКТИКА. Обратите внимание на свои генерализации по поводу людей, жизни и мира. Понаблюдайте: каким образом то, во что вы верите, оборачивается «правдой». Какую иную информацию вы, возможно, игнорируете? Особенно прислушайтесь к своему внутреннему диалогу, поскольку он одновременно отражает и подтверждает ваши генерализации. «Это типично...» Спросите себя: для чего? Для кого? Каким образом типично? Если то, что вы замечаете, негативно, поищите исключения. Ваш образ мыслей сейчас создает структуру для ваших чувств и поведения в будущем.

ПРАКТИКА. Предоставьте голос возможным свидетельствам, вступающим в противоречие с вашими негативными генерализациями. Заведите обыкновение нейтрализовывать их, добавляя «и», «а», «но» или «зато», а вслед - нечто, что тоже верно, но между тем является нейтральным или позитивным. Пример: «Паршивый выдался денек. Но собака все еще рада меня видеть». Или: «Ни у кого сегодня не нашлось времени, чтобы обратить внимание на мои чувства. И я сам себе уделю время сегодня вечером». Использование соединительных частиц таким образом позволит вам высказать свои чувства и поможет «демонтировать» свои генерализации.

НА ЧТО НАПРАВЛЕНО ВАШЕ ВНИМАНИЕ ДЕНЬ ЗА ДНЕМ

Артур и Эллис шли по жизни, замечая разные вещи, подобно людям, которые смотрят на жизнь через различно окрашенные линзы. Когда Артур замечал что-то огорчительное, он незамедлительно присовокуплял это к другим огорчающим его вещам, таким

образом подкрепляя их. Эллис же замечательно умела видеть всякие мелочи и извлекала максимум удовольствия из разных маленьких прелестей жизни, таких, как куст, зацветший под осенним дождем, или шутка, рассказанная на автобусной остановке. Она всегда замечала юмор и доброту у других людей. Когда что-то расстраивало ее, она воспринимала это как исключение на фоне ее картины мира, а вовсе не как подтверждение негативного взгляда. Так было легче не застревать на этом.

ПРАКТИКА. Практикуйтесь в том, чтобы видеть приятное и удовлетворяющее в связи с собой и с другими: то, что в ваших силах сделать, что вам нравится, что весело, что несет вознаграждение. Моделируйте людей, которые удовлетворены или оптимистичны. Спрашивайте их, как это им удается. На что они обращают внимание? Часто легче найти удовольствие в чем-нибудь маленьком, поэтому, когда вы перегружены или подавлены, полезно бывает уменьшить масштаб и сосредоточить внимание на какой-нибудь достойной детали. В конце дня уделяйте несколько минут «промыванию песка с целью нахождения золота»: составляйте список всех хороших и просто приятных вещей, которые произошли за день. Пусть даже это была только улыбка продавца - извлеките ее из истории дня и переживите еще раз. Таким образом, вы будете заканчивать свой день на хорошей ноте и одновременно формировать новую привычку - замечать хорошее.

ЧТО ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ ПО ПОВОДУ ОКРУЖАЮЩИХ

В то время как Артур жаловался, что поезда в наши дни становятся все более и более ненадежными, Эллис рассказывала своему мужу, как молодой человек в очереди поделился с ней своим зонтиком и как, когда пришел его автобус, другая пассажирка предложила ей местечко под своим. Ее часто приводили в восторг подобные вещи. Наполнявшее Артура разочарование означало, что он заметит скорее, как другой оттолкнет его, чтобы первым занять такси.

ПРАКТИКА. Пересказывайте хорошие истории, а не плохие - как себе, так и другим. Заведите обыкновение провоцировать у других приятное поведение, вместо того чтобы пассивно ждать, пока они проявят его сами по себе. Одна наша знакомая устраивает «дни улыбок», когда она улыбается встречным прохожим. Многие (не все) улыбаются в ответ.

СМЫСЛ И УДОВОЛЬСТВИЕ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ

Хотя Артур владел домом и машиной, проводил ежегодный отпуск за границей, был действительным членом гольф-клуба и имел пенсионный счет, своей жизнью он на самом деле не владел. Эллис своей вполне владела и наслаждалась.

ПРАКТИКА. Составьте список вещей в вашей жизни, которые могут приносить вам удовлетворение. Прочитайте его. Если вы все еще чувствуете себя неудовлетворенн (ым, ой), спросите себя, что вы на самом деле хотите. Примите свой ответ всерьез. Соответствует ли он - может ли он соответствовать - условиям хорошей формы для исходов? Что вы могли бы сделать для начала?

СЧАСТЬЕ И ЗДОРОВЬЕ

Наша личная квота счастья имеет некоторые «побочные эффекты». Счастье тесно связано с физическим благополучием. Неудовлетворенность Артура отражалась или, возможно, выражалась в язве желудка и нарушениях сна. Тело Эллис переживало значительно большую физическую нагрузку, но, даже перевалив за восемьдесят, она оставалась активной и подвижной, помогая мужу на их земельном участке и ухитряясь регулярно навещать живущую ниже по улице немощную «старую леди», которая на самом деле была всего на два года старше Эллис.

Когда мы учимся быть счастливее, это помогает нам также научиться быть здоровее. Происходящее в вашем уме влияет на происходящее в вашем теле, будь то в лучшую или в худшую сторону.

Как мы уже упоминали выше в этой книге, ныне существует специальная научная область - психонейроиммунология, посвященная исследованию воздействия связей между телом и психикой на работу иммунной системы, как позитивного, так и негативного. Когда вам хорошо психологически, у вас больше шансов оставаться здоров (ым, ой). Если вы подавлены, ваша иммунная система тоже может стать подавленной.

Бываете ли вы часто, подобно Артуру, не слишком счастливы или даже несчастны? Хотели бы вы это изменить? Если да, то, возможно, вам полезно начать с того, чтобы побольше узнать о своих процессах структурирования опыта. Один из полезных путей, предлагаемых НЛП, - заняться прояснением того, как именно лично вы становитесь «счастливы» или «несчастны». Для этого может быть по-настоящему полезен контрастный анализ. Возьмите два листа бумаги. На одном из них напишите как можно подробней о том, как вы в последний раз были счастливы, на другом - как вы в последний раз были несчастны. Для каждой из этих ситуаций подумайте над нижеследующими вопросами. (Кроме вопросов, мы даем вам также примеры ответов.)

ПОЗИТИВНЫЙ ОПЫТ

- На что это было похоже?
  Когда я была счастлива, я себя чувствовала по-настоящему легкой.

- По каким признакам вы знали, что вы счастливы? Что вы видели, слышали, чувствовали, пробовали на вкус и обоняли?
  Я *слышала, что напеваю про себя. Цвета казались яркими.*

- Вы знали сразу же или позже, что вы счастливы? Какие субмодальности были связаны с вашими ощущениями?
  Я *знала почти сразу же. Казалось, что все движется быстро и без усилий. С визуальной стороны я наблюдала резкие визуальные контрасты и детали.*

- Что сделало вас счастливой?
  Меня похвалили на работе.

- Что происходило вокруг вас?
  Обычная офисная активность. Печатание, телефонные звонки, люди, которые говорят и ходят вокруг.
- Что происходило внутри вас?
  Все бурлило и кипело от радости.
- Был ли внутренний диалог? Если да, то о чем шла речь?
  Ничего не запомнилось.
- Что вы чувствовали к себе? К другим людям? К своей жизни? К миру?
  Я хорошо относилась к себе. Выла несколько изумлена, что они решили похвалить мою работу. Мир был хорошим местом.
- Это переживание связывало вас с другими людьми меньше или больше?
  Больше.

НЕГАТИВНЫЙ ОПЫТ

- На что это было похоже?
  Когда я была несчастна, я ощущала себя тяжелой и холодной.
- По каким признакам вы знали, что вы несчастны? Что вы видели, слышали, чувствовали, пробовали на вкус и обоняли?
  бее казалось каким-то сладким, тягучим, медленным. Все было сплошным усилием.
- Вы знали сразу же или позже, что вы несчастны? Какие субмодальности были связаны с вашими ощущениями?
  Потребовалось несколько часов, чтобы я поняла: что-то не так. Как если бы это постепенно наползло на меня. Как будто все застывало или замерзало.
- Что сделало вас несчастной?
  Ссора с партнером.
- Что происходило вокруг вас?
  Мы закончили тем, что провели вечер в разных комнатах. Никак не шли спать, потому что не знали, как смотреть друг на друга, не помирившись, а мириться еще не хотели.

- Что происходило внутри вас?
  Я *думала, какая я была глупая, что позволила такой мелочи так вырасти...*
- Был ли внутренний диалог? Если да, то о чем шла речь?
  Да, я ругала себя..
- Что вы чувствовали к себе? К другим людям? К своей жизни? К миру?
  Я *плохо относилась к себе. Была зла на него. Вся жизнь, все тепло ушли из мира.*
- Это переживание связывало вас с другими людьми меньше или больше?
  Я *чувствовала себя как бы сама по себе.*

Посмотрите, нет ли каких-то закономерностей или особенностей в ваших ответах. Человек, чьи ответы мы приводили в качестве примера, перерабатывает опыт преимущественно кинестетически и визуально. Страдание она переживает в основном кинестетически, и, кроме того, в состоянии несчастья добавляется внутренний диалог. Знание этого о себе не изменит, конечно, внешние события, но поможет ей делать нечто другое. Она могла бы, например, скорректировать тон своего внутреннего диалога и сделать его содержание более ободряющим (например, напомнив себе, как они с ее партнером разрешали конфликты прежде). Она могла бы практиковаться в визуальной переработке, используя движения глаз, чтобы при желании уходить от негативного кинестетического опыта. Могла бы решить напоминать себе о хороших эпизодах отношений, имевших место в прошлом. Стандартных правильных ответов не существует, а существует спектр возможных альтернатив. Пожалуйста, придумайте парочку прямо сейчас.

Разложенный на простейшие ингредиенты механизм счастья выглядит следующим образом:

1. Отказаться иметь дело с тем, что делает вас несчастн (ым, ой) — предпринять что-нибудь по этому поводу.

2. Выяснить, что делает вас счастлив (ым, ой) и делать это больше.
3. Тренировать себя в фильтрации своего опыта с целью уделять полноценное внимание тому, что обогащает вас.

РЕЗЮМЕ

- Счастье - отнюдь не бездумный оптимизм. Это способ переработки опыта и результат распределения нашего внимания.
- Это обычное повседневное, а вовсе не измененное состояние сознания. Более того, это легко возникающее состояние, его не нужно создавать искусственно ценой специальных усилий.
- Это сложное состояние, связанное специфическим образом с вами как с уникальным индивидом. Существенный шаг к тому, чтобы взять свое состояние счастья под свой контроль, - выяснить, в чем оно состоит для нас. Поэтому если вы просто думаете: «Я хочу быть счастлив (ым, ой)», - задайте себе вопросы:
  - В чем состоит для меня счастье?
  — Как именно я узнаю, что счастлив (а), — что я при этом вижу, слышу и чувствую?
- Вы можете активно создавать свое счастье и управлять им, поскольку вы способны создать контекст и психологическую позицию, способствующие ему.
- В то же время счастье - побочный продукт вашего «менеджмента» своей жизни и вашего общего стиля восприятия, а отнюдь не состояние, которое вы можете намереваться достичь в определенных ситуациях или на всю жизнь.
- Оно включает тело, психику и часто дух.
- Оно обычно включает сенсорную восприимчивость.
- Оно зачастую связано с позитивной генерализацией, основанной на определенном переживании. Для него характерна скорее удовлетворенность, нежели экстаз; скорее покой, нежели возбуждение, приподнятое настроение или тем более «кайф».

- Хотя состояние счастья высокоиндивидуально, вы не обязаны ограничиваться вашей собственной маркой счастья. Вспомните каких-нибудь известных вам людей, которые знают, что они счастливы, — как это происходит у них? Наблюдайте за людьми, которые выглядят счастливыми, — что вы в них замечаете? Моделируйте их, чтобы расширить собственный репертуар.

- Когда вы делаете вещи, перечисленные выше, вы больше бываете счастливы.

Глава 1 б

РАБОТА ДОЛЖНА УДОВЛЕТВОРЯТЬ

Кем бы вы ни были по своим профессиональным занятиям - социальным работником, главным администратором компании, учителем, мусорщиком или летчиком, - вы отдаете работе огромный кусок своей жизни. Поэтому имеет смысл позаботиться, чтобы она по возможности вознаграждала вас во всех отношениях. Для разных людей работа означает различные вещи, поэтому хорошо бы для начала спросить себя, какое место она занимает в вашей жизни. Чем является она для вас?

- Чем-то, что у вас на самом деле вызывает протест, потому что отнимает слишком много времени вашей жизни?
- Чем-то, что вы просто делаете, не слишком задумываясь?
- Прежде всего средством платить за аренду или ипотеку?
- Способом финансировать важные для вас хобби?
- Источником карманных денег — вы не очень-то доверяете этому как способу заработать на жизнь?
- Стимулирующим вызовом?
- Средством самореализации и самовыражения?
- Призванием?

Ничто из этого нельзя считать плохим или хорошим самим по себе, но *для вас* это может быть плохо или хорошо. Если вам скучно, если каждую минуту вы недовольны, если вас пугает ваша ответственность, если вы боитесь, что вас «выведут на чистую воду», если вы чувствуете себя рабом корпоративной этики или требовательного начальника, если, наконец, вы не видите никаких возможностей делать то, что вам на самом деле хочется, потому что это не

позволит вам заработать достаточно денег для выполнения своих обязательств, - во всех этих случаях работа может вызывать у вас напряжение, страдание и даже болезнь. Но если всего этого нет, однако есть некое смутное ощущение, что вы способны на большее, или ужас перед перспективой делать одно и то же до самого дня пенсии, значит, наступил подходящий момент для пересмотра своих отношений с работой и жизненными целями. Тогда вам полезно для начала взглянуть на свое колесо жизни. Какой рейтинг вы присвоили работе среди других сторон вашей жизни? Если кусок времени, отнимаемый работой, значительно больше, чем доставляемое ею удовлетворение, пора подумать о том, чтобы что-то изменить.

В этой главе мы намерены исследовать четыре ключевых навыка, которые могут помочь вам лучше согласовать себя, свои цели и свою работу. Для начала мы хотим высказать несколько тезисов.

1. Со временем работа может быть то более, то менее удовлетворяющей, и то же самое можно сказать о конкретных видах труда.

2. Важно, чтобы вы с вашей работой хорошо подходили друг другу. В частности, нужно думать о том, как согласуются любые проекты карьерного роста с важными для вас вещами. Иногда бывает, что человек, соблазненный блестящей перспективой продвижения в карьере, начинает карабкаться по лестнице, которая ему не подходит.

3. Если вы чувствуете, что оказались не на своем месте, не стоит считать себя потерпевш (им, ей) поражение. НЛП-коучинг поможет вам испытать искренний интерес к ситуации. Осознав, что вы и работа друг другу не подходите, вы можете перестать обвинять себя или ее, а также воспользоваться этим как обратной связью, позволяющей приступить к планированию изменений.

Чтобы выяснить, где ваша работа подходит вам, а где - нет, вы можете использовать логические уровни. Иногда на одних уровнях все замечательно, в то время как на других — совсем не то. Зная это, вы можете сделать разумный выбор. Может быть, достаточно что-то слегка изменить на средовом уровне, и все станет хорошо. Но иногда люди обнаруживают, что были соблазнены раз-

личными преимуществами, но при этом на уровне идентичности никак не могут примириться с тем, чем они занимаются. Именно тогда стоит обратиться к коучингу, чтобы жизнь не прошла напрасно.

- **Среда.** Подумайте о физических условиях своей работы, но также посмотрите на нее как на социальную среду. Какого рода удобства и благоприятные возможности, а также какой род социальных взаимодействий подходят или существенны для вас? Вы можете задать себе по этому поводу тысячу вопросов. Есть ли где припарковать машину? Есть ли окно в вашем офисе? Есть ли оттуда вид? Есть ли у вас свое пространство или вы просто обнаруживаете свободное рабочее место и принимаетесь за дело? Вы работаете в одиночку или в большой комнате вместе с другими людьми? Выходят ли люди вместе с работы? Имеется ли социальная жизнь, клубы? Для вас особенно важно то, как имеющиеся условия согласуются с вашими вкусами и предпочтениями.

- **Поведение.** В какие конкретные виды деятельности вовлечены? Подходит ли это для вас? Есть ли что-то, что вы бы хотели делать на работе, но не можете в ваших теперешних условиях? Делаете ли вы то, что вам нравится делать? Или вам приходится приспосабливаться так, что это вызывает дискомфорт?

- **Способности.** Можете ли вы опираться на свои сильные стороны и делать то, что у вас получается действительно хорошо? Способны ли освоить новые навыки, являющиеся частью этой работы?

- **Убеждения и ценности.** Если коллеги не разделяют ваши ценности, вы можете почувствовать себя очень изолированно или беспомощно. Вы можете даже начать сомневаться в своих убеждениях. Или презирать своих коллег и удариться в цинизм. Чем выше затронутый логический уровень, тем больше потенциальная цена несоответствия.

- Итак, находится ли эта работа или организация в согласии с вашими убеждениями и ценностями? Чувствуете ли вы, что можете говорить здесь то, что для вас важно, или ощущаете, что должны проводить специальную «предварительную обработку» своих будущих высказываний? Как вам кажется, ценятся ли ваши умения?

- **Идентичность.** Если данная работа находится в противоречии с вашим чувством собственной идентичности, вам, вероятно, будет на ней очень не по себе. Вы будете чувствовать, что от вас требуется делать то, что как бы не есть вы. Если же работа отвечает вашему ощущению себя, это чрезвычайно поддерживает, повышает самоуважение и может быть очень стимулирующим. У вас тогда много спонтанного энтузиазма. Так как реально насчет энтузиазма? Комфортно ли вы чувствуете себя в своей роли? Ощущаете ли, что можете быть собой, или существуете как бы в глубоком укрытии? Установление сфер соответствия и несоответствия между вами и вашей работой создает хорошую основу для планирования дальнейшего пути. В остальной части главы мы намерены рассмотреть четыре пути, на которых вы сможете сделать свою работу более удовлетворяющей вас во всех отношениях. Если вы будете держать в голове то, что вы только что осознали по поводу вашего индивидуального соответствия вашей работе, вам будет легче выбрать среди материала, который мы даем ниже, то, что особенно подходит вам, а также решить, как именно вам стоит использовать стратегии НЛП, чтобы это было наиболее полезно.

Несомненно, подходы и техники НЛП помогут вашей профессиональной карьере и финансовому продвижению, однако они могут дать вам и значительно больше. Мы, как коучеры, считаем, что работа должна давать результаты, быть осмысленной для вас, давать вам возможность в достаточной мере реализовывать и развивать свой потенциал, а также усиливать ваше ощущение жизни. И мы хотели бы, чтобы ваша работа духовно питала вас. Во всяком случае, если вы хотите получать от вашей работы как можно больше, она должна давать вам в обмен на ваше время и ваши умения

нечто большее, чем только деньги. Вы отдаете работе значительный кусок своей жизни; в этом разделе мы покажем вам, как НЛП может помочь вам сделать ее вознаграждающим во всех отношениях процессом.

КАК УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ И ДРУГИМИ

УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ

Первый шаг к управлению собой - понять, кем вы управляете. Вам нужно осознать, что вы за человек, а также свой *modus operandi* и свои цели. Поэтому сейчас может быть полезно вспомнить наше обсуждение метапрограмм - спросите себя, что дают вам эти идеи, если вы хотите обеспечить правильное соответствие между собой и своей работой. Чтобы пояснить, как это вообще может происходить, мы приведем примеры некоторых наших клиентов.

ВЫЯСНЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СООТВЕТСТВИЯ МЕЖДУ ВАМИ И ВАШЕЙ РАБОТОЙ

Аран был умным и ярким тинейджером, который любил животных. В его семье всегда жили кошки и собаки. Аран заинтересовался обучением собак, когда ему было 10 лет, и в их доме появился новый щенок, наделенный всей необузданной энергией, которая ему полагалась. Когда собака немного подросла, Аран начал водить ее на тренинг ловкости и на собачьи соревнования, что им обоим очень нравилось. В школе Аран хорошо успевал по многим предметам, но особенно хорошо ему давались науки. Однажды он случайно услышал, как подруга семьи говорит его маме: «У Арана так хорошо получается с животными и ему так легко даются науки, — ему надо стать ветеринаром». Позже Аран сердито сказал маме: «Я не хочу работать с больными животными. Если у меня что-то получается, это не значит, что я должен этим заниматься». Подруга мамы Арана ориентировалась на признаки сходства, согласованности, почему и решила, что любовь Арана к животным отлично

согласуется с профессией ветеринара. Но она проигнорировала очень важный элемент: Аран любил здоровых животных, а не больных, и он любил обучать их, а не лечить. Учитель труда в школе, который был практиком НЛП, спросил Арана: «Что ты хочешь?» Аран решил поступить в Открытый университет на научное отделение. Таким образом, он мог учиться, не уезжая из дома, продолжая заниматься собачьим обучением и собачьими соревнованиями.

Когда Келли училась в школе, у нее хорошо шла математика. В колледже она решила специализироваться по бухгалтерии. Это было ей легко и нравилось. Вскоре она нашла работу в небольшой местной фирме. Там ей были очень рады, потому что их прежний бухгалтер был не слишком надежным. Келли, ко всеобщему удовлетворению, пересчитала все заново и навела порядок. Но через некоторое время она обнаружила, что скучает. Она подумала: может быть, это оттого, что фирма маленькая. Поэтому она поступила на другую работу, в большую организацию с активной социальной жизнью сотрудников. Но через несколько месяцев ей снова стало скучно. После того, как Келли несколько раз сменила работу, она начала беспокоиться, что будущие работодатели могут счесть ее ненадежной. Она решила обратиться к коучеру.

Когда коучер спросил Келли, что ей больше всего нравится в ее работе, Келли поняла: это первые несколько месяцев, когда нужно познакомиться с системой и овладеть ею. Когда все начинало идти гладко, появлялась скука. Коучер помог Келли осознать, что ей нравится устанавливать, корректировать и модернизировать системы. Она была изобретательна, мотивировалась стремлением к приятному и в очень большой мере была ориентирована на множественные альтернативы. Это гораздо больше согласовывалось с краткосрочными, направленными на преодоление кризиса задачами, чем с долговременной, регулярной работой в одной и той же организации.

С помощью коучера Келли приняла решение создать свое собственное, «подстроенное под нее» рабочее место. Ее работа должна была состоять в спасении маленьких фирм от бух-

галтерских проблем. Ее функции начинались тогда, когда у них возникали трудности: она устанавливала в компьютер необходимые им системы и также могла приходить на помощь, когда их бухгалтеры были больны либо отправлялись в отпуск. Келли вернулась в колледж, чтобы модернизировать собственные знания и расширить базу своих умений. Одновременно она начала распространять в местном масштабе информацию о своих услугах. Через короткое время у нее была работа, которая дала ей все разнообразие, все стимулы и все сложные задачи, которые она хотела. У нее редко бывало мало работы, потому что спрос на ее услуги всегда присутствовал. В то время как многие люди с аналогичной подготовкой предпочитали работать регулярным образом внутри своей «зоны комфорта», Келли любила проводить много больше времени в своей «зоне напряжения». Изобретя собственный бизнес, она смогла создать себе работу, удовлетворявшую как потребности клиентов, так и ее собственные.

ЗНАНИЕ ТОГО, ЧТО ИМЕННО ДЛЯ ВАС ВАЖНО

Каков идеальный рецепт хорошей работы? Для большинства людей он включает, вероятно, следующее: приятное окружение, интересные задачи и процессы, социально совместимые люди, представление о цели и достижениях, адекватное вознаграждение. Переходя на более высокий уровень абстрагирования, мы говорим о таких вещах, как комфорт, осмысленность и достижения. Двигаясь в обратном направлении, конкретизируя, вы можете добавить детали, существенные для вашей личной версии удовлетворения на работе. Они различаются *от* человека к человеку. Чтобы оценить определенное рабочее место, задайте себе нижеследующие вопросы.

При повышении уровня абстракции:

- Какие качества, убеждения и ценности воплощает эта работа?
- Как они согласуются с важными для меня убеждениями и ценностями?

- Сделает ли меня эта работа более значительным человеком?
- Удовлетворит ли меня эта работа?

При конкретизировании (понижении уровня абстракции):

- Какими *именно* могли бы быть идеальные для меня окружение, задача, организация, роль?
- Какие *специфические* особенности я бы хотел (а) встретить в идеальной для себя работе?
- По каким признакам я бы узнал (а), что работа мне подходит?
- А что можно сказать об этой конкретной работе?

Определяя идеальные для себя специфические условия, помните, что любым из них при желании вы можете отчасти или целиком пожертвовать; но если вы жертвуете чем-то, не имея другого выбора, то обычно дело кончается тем, что вы жертвуете собой! Осознание — это фундамент, на котором вы можете строить мудрые выборы, вырабатывать эффективные стратегии и выяснять, чего вы можете достичь. Один наш знакомый менеджер в связи с работой должен был очень много ездить. В его офисе, где он проводил явно меньше половины своего рабочего времени, не было естественного света. Для некоторых людей такие условия были бы неприемлемы - вплоть до душевных и физиологических страданий или даже болезни. Но для нашего знакомого это было не слишком важно. Для него офис был лишь местом, где можно было звонить по телефону и диктовать письма, и если на его рабочем месте имелись необходимые для этого технические приспособления, остальное его мало интересовало. Другая наша знакомая имела офис, который был хорошо оборудован и находился в современном здании с приятным видом из окна, но при этом она находила работу скучной и чувствовала себя в этом офисе весьма одиноко. Она предпочла бы сидеть в полном суеты помещении с открытой планировкой, где вокруг нее было бы множество людей, занятых разнообразной деятельностью. Для нее ее пустой, безмолвный офис был существенной и невыносимой вещью, и она ушла с этой работы.

Если вы не готовы проводить каждый день восемь часов дома в состоянии дискомфорта, то почему вы должны мириться с этим в

офисе? Когда вы приходите на работу, ваша жизнь не останавливается, поэтому старайтесь обеспечить себе такую работу, чтобы она имела качества, удовлетворяющие вас на каждом уровне. При этом вам, возможно, придется делать выбор между ценностями высокого уровня или потребностями идентичности, с одной стороны, и средовой или поведенческой спецификой - с другой. Если ваш офис или отдел расположен в полуподвале или в старой развалюхе на задворках большого комплекса зданий, насколько легко вам будет почувствовать, что ваша работа представляет собой кардинальную ценность для организации? Если ваше офисное оборудование разваливается у вас на глазах, обои выцвели и краска на дверях облупилась, есть ли у вас ощущение, что о вас заботятся? Для подобных вещей всегда находятся «веские причины», но каков эффект? Окружающая среда транслирует нам послания, которые могут быть ненамеренными. Но пришло ли кому-нибудь в голову заблаговременно, какие это могут быть послания; сделал ли кто-то что-либо, чтобы исправить или компенсировать их? И как вы чувствуете себя, когда вам приходится оправдывать эти обстоятельства или ухитряться их не замечать? Один наш знакомый директор школы, получив под свое управление захудалую городскую школу, начал с того, что приказал заново оклеить обоями учительскую, купить туда новую мебель. Он был достаточно мудр, чтобы понимать: проявление заботы о сотрудниках на средовом уровне с помощью вполне конкретных мелочей будет способствовать улучшению их настроя на уровне убеждений или идентичности, что, в свою очередь, повысит эффективность их работы в имеющейся трудной ситуации.

ПРОВЕРКА НАПРАВЛЕНИЯ

Люди поступают на ту или иную работу по самым разнообразным причинам и остаются на ней по мотивам как позитивным, так и негативным. Один из полезных способов переработать свой рабочий опыт - это время от времени спрашивать себя, что значит для вас ваша работа и как она согласуется с вашим ощущением

своего жизненного направления. Может быть, вы поступили на эту работу потому, что она означала следующую ступень вашей карьерной лестницы. Вы по-прежнему хотите подниматься именно по этой лестнице? Может быть, вы поступили на эту работу, чтобы приносить деньги в семью; вы знаете, что получает от этого семья, - но что получаете вы? Возможно, вы начали испытывать дискомфорт, или ваша прежняя убежденность стала ослабевать, или вас по-настоящему гораздо больше интересует то, что вы делаете вне работы; является ли это для вас сигналом, что пришло время для изменений, - не исключено даже, что для радикальных изменений?

То, что вы делаете со своей рабочей жизнью, это, по сути, ваше решение по поводу своей жизни в целом. Ответив себе на вопросы о своей текущей рабочей ситуации, вы, разумеется, узнаете кое-что о соответствии между вами и вашей теперешней работой. Если соответствие хорошее, то эти ответы все равно полезны: во-первых, потому, что приятно получать подтверждение, а во-вторых, потому что вы получаете информацию о том, как именно получается это хорошее соответствие. Если же результат «инвентаризации» - вывод о необходимости изменений, то вы узнаете, что именно хотите сохранить или отстоять и что для вас не столь важно.

Для интуитивных ощущений тоже есть свои резоны, и мы настоятельно рекомендуем вам обращать внимание на их сигналы. Взвесьте, какое отношение эти сигналы имеют к вашим умениям, вашему потенциалу и вашему комфорту; исследуйте, как ваша текущая рабочая жизнь связана с тем, что вы хотите в вашей жизни в целом. Будьте лидером для себя.

Итак, уделите несколько минут тому, чтобы подумать о себе и о своей работе. Она по-прежнему помогает вам двигаться туда, куда вы хотите двигаться? Каковы плюсы и минусы? Исходите из любопытства к тому и другому, а также к тем факторам, которые вы не знаете, как оценить. В коучинге неопределенность зачастую оказывается исходной точкой для обучения и открытий, лишь бы нашлось время ее исследовать. Возможно, вы найдете полезным обратиться к своим записям, отражающим согласование на раз-

личных логических уровнях, и выстроить профиль, который можете использовать для оценки того, насколько подходит вам сейчас ваша работа и чего вы можете захотеть в будущем.

УПРАВЛЕНИЕ СВОИМ СОСТОЯНИЕМ

Осознание и понимание состояний является существенной частью управления своей жизнью как в сфере работы, так и вне этой сферы. НЛП помогло нам разобраться в сложных взаимовлияниях множества телесно-психических процессов, из которых образуется состояние, а также, что более важно, оно показало, что состояния можно распознавать, контролировать, создавать и изменять. Это дает огромные возможности.

Что, например, происходит, когда вы приложили огромные усилия, чтобы завершить что-либо, только для того, чтобы ваш босс сообщил вам, что на самом деле он хотел, чтобы вы вначале сделали нечто другое или что вы должны были сделать это иначе? Очень вероятно, что ваша первая реакция - раздражение, обида или протест. Наверное, ваши чувства «вызваны» тем, как он вам это говорил; но пока вы обвиняете в них его, вы остаетесь жертвой и сравнительно беспомощны.

Стоит вам распознать состояние, в котором вы находитесь, вы тем самым перешли - пусть только на мгновение — из первой позиции в третью. Переход на третью позицию зачастую дает нам некоего рода тайм-аут и альтернативный взгляд для оценки ситуации.

Осознание своего состояния, когда оно является негативным или неуместным, может быть очень полезно: благодаря этому вы начинаете восстанавливать силы, позволяющие влиять на ситуацию. Столь же ценен интерес к тому, как это делается. И то и другое помогают вам на некоторое время изменить свое состояние. И это позволит вам несколько дистанцироваться от чувств, которые вы в данный момент испытываете, вновь обрести равновесие и сделать некий выбор относительно состояния, из которого сейчас было бы наиболее эффективно действовать. Очень полезно также распознавать состояния других людей. Например, вы можете в нужный

момент напомнить себе, что ваш шеф ближе к вечеру всегда становится обидчив (низкий уровень сахара в крови? Слишком много деловых встреч? Его «достал» *его* шеф?) и что тогда именно он - тот человек, который находится в неадекватном состоянии. Затем вы можете принять решение: молча выслушивать его и подчиняться, зная, что завтра утром он будет чувствовать себя несколько виноватым, будет настроен на примирение и более чем готов оценить ваш тяжелый труд. Или же вы можете решить: вот, он опять изменил свои приоритеты, с вас хватит, и вы должны сказать ему, что не готовы работать в таких условиях. Есть и другие способы управления состоянием, которые могут пригодиться в рабочих ситуациях. До сих пор речь шла об изменении неприятного или неэффективного состояния. А как насчет того, чтобы, используя свое знание собственных состояний, заранее обеспечить свою готовность быть в *правильном* для чего-либо состоянии? Возможно, вы знаете, что лучше всего сосредотачиваетесь по утрам; почему бы вам не назначать на это время самые важные встречи? Или, например, вы знаете, что вам нужно много времени, чтобы включиться во что-либо; как вы можете использовать это знание, чтобы гарантировать себе правильное состояние в правильный момент? Вам, подобно Кьеркегору, лучше всего думается на ходу, - есть ли у вас место и время для прогулок? Какого рода состояния наиболее полезны вам для самостоятельной работы? Для работы в команде? Для проведения презентации? Если относительно какого-либо из этих состояний вы не уверены, что оно входит в ваш текущий репертуар, знаете ли вы кого-либо, кто использует его естественным образом? Как вы можете смоделировать этого человека?

В КАКОМ СОСТОЯНИИ ВЫ ПРЕБЫВАЕТЕ ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ?

Подумайте о ваших наиболее эффективных рабочих состояниях. Что для них характерно? Вы можете обнаружить несколько состояний. Попробуйте создать профиль или портрет каждого из них; что инициирует или помогает закрепить их? Так, некоторые люди оказываются наиболее креативны при физической активности, - например, шагая взад-вперед. Другие предпочитают спокойное, ни-

кем не нарушаемое размышление, в пространство которого могут приходить идеи. А может быть, вам думается лучше всего с чашечкой кофе или чая на столе? Любите ли вы схемы и цветные ручки? У вас хорошо получается продуцировать идеи в разговорах? Создание и поддержание состояний зависят как от среды, так и от поведения; выясните, каковы эти влияния для вас, чтобы вы могли максимально использовать поддерживающие факторы и минимизировать препятствия. Способствует ли вашим ресурсным состояниям внутренний диалог? Вы подбадриваете себя или проговариваете ситуацию про себя? Вы слышите голос друга или некоего наставника, который ободряет вас или дает советы? Если вы знаете, что «естественным образом» делаете в своих ресурсных состояниях, то вы можете по собственному выбору делать эти вещи сознательно, чтобы инициировать ресурсное состояние тогда, когда оно вам нужно?

Подумайте о своих менее эффективных состояниях — о таких, которые мешают вам, которые подрывают вашу эффективность и ощущение контроля. Что для них характерно? Можете ли вы проследить историю хотя бы каких-то из них к месту и времени, когда вы испытали то или иное состояние впервые? Какие триггеры активизируют их? Может быть, например, вам трудно хорошо работать при шуме и, когда вам нужно, то и дело прекращаете свою работу и разговариваете по телефону? Слышите ли вы ноющий ворчливый голосок, который выражает сомнения в ваших способностях или сравнивает вас с другими? Когда вы идентифицируете свои характерные паттерны, вы сможете искать способы изменить положение вещей и помочь вам оставаться в состоянии, эффективном для вашей текущей деятельности. Вы можете изменить что-то во внешнем окружении - например, установить автоответчик, - или в своем внутреннем диалоге. Вы уже познакомились с рядом стратегий НЛП, которые вы можете применить для внесения благотворных изменений в свои привычные способы действовать, думать и чувствовать - при условии, что они вам известны.

УПРАВЛЕНИЕ ДРУГИМИ

ВОПРОС ВЛИЯНИЯ

Некоторые люди считают, что стараться управлять другими - это в некотором роде «манипулятивно». С этой точки зрения предварительное обдумывание означает, что ваши действия менее «подлинны», чем если бы вы делали то, что только что пришло вам в голову. Как будто бы есть некая низость, некое мошенничество в том, чтобы строить свое поведение в соответствии со своими желаниями. Так ли это? Возможно, и так - если вам наплевать на желания и чувства других участников ситуации.

Но в конечном счете вы неизбежно влияете на других людей, тем путем или другим. Человек, который хвастается, отвращая от себя всех и каждого, невероятно влиятелен, хотя совершенно ненамеренным образом. И поскольку мы не можем не воздействовать на других, то признание собственного влияния и употребление его в хороших целях - это значительно более ответственно, чем бездумное отыгрывание собственных импульсов.

Моделирование хороших коммуникаторов и менеджеров ясно показало, что они используют свое влияние очень определенным образом. Они всегда стремятся создать ситуацию, где выигрывает каждый, используют ли они свое влияние «сверху вниз» в иерархии, горизонтально в команде равных или «снизу вверх» для передачи информации и идей людям с более высоким статусом.

В НЛП поиск исхода, при котором выигрывает каждый участник, обозначается понятием «согласование результатов». Мы уже встречались с этой идеей в 13-й главе, когда шла речь о формировании хороших отношений. Для согласования результатов вам требуется следующее.

- Знать, какого результата хотите вы.
- Четко представлять себе, как вы узнаете, что получили свой результат, — что вы будете видеть, слышать и чувствовать.
- Выяснить желаемые другими результаты.

- Прояснить, что они будут видеть, слышать и чувствовать, когда достигнут своих результатов.
- Определить, насколько текущее положение дел согласуется с результатами, желаемыми вами и остальными заинтересованными лицами.
- Если имеется расхождение, посмотрите на логические уровни: на каких из них результаты согласованы, а на каких - нет. Зачастую на уровне, более высоком, чем проблема, согласие имеется. Например, вы и ваш начальник согласны между собой в том, что нужды клиента должны стоять на первом месте, но не согласны в способах достижения этого результата.
- Еще раз укажите на существующее между вами согласие и на его уровень — это восстановит базис для дальнейших переговоров.
- Убедитесь в существовании явным образом сформулированной и согласованной процедуры, с помощью которой все участники ко всеобщему удовлетворению смогут убедиться, что достигли желаемого результата.

ТЕХНИКИ МЕНЕДЖМЕНТА «СВЕРХУ ВНИЗ»

Если вы менеджер, то у вас есть дополнительное право оказывать влияние на других. И также - дополнительная ответственность: использовать ваше влияние в интересах каждого. НЛП может помочь здесь многими путями. Приводимый ниже список включает семь различных видов деятельности, которые будут вам в данном контексте особенно полезны. Если вы стремитесь стать эффективным менеджером, то просто делайте каждый из этих видов по очереди вашим проектом на несколько дней. Один менеджер, который был нашим клиентом, сделал из этого семинедельную программу — с великолепными результатами.

1. Вы можете развивать свою сенсорную восприимчивость, чтобы по-настоящему видеть и слышать происходящее вокруг вас. Для этого ставьте перед собой осуществимые задачи в тех системах, которые, по вашему мнению, следует укрепить.

2. Вы можете формировать привычку перехода на вторую позицию с целью понять, что могут переживать другие, - особенно в результате ваших действий.

3. Вы можете напоминать себе, что, каковы бы ни были ваши намерения в коммуникации с другими, *подлинный смысл вашей коммуникации - тот смысл, который воспринят адресатом.* О том, какое именно сообщение вы передали, можно судить по реакции других. Итак, как же они реагируют? И каков, судя по этой обратной связи, должен быть ваш следующий шаг?

4. Обращайте внимание на метапрограммы и репрезентативные системы ваших сотрудников, чтобы лучше понять, из чего они исходят в своих мыслях, чувствах и поведении.

5. Вы можете моделировать известных вам по-настоящему эффективных менеджеров. Как они действуют? Что произойдет, если вы будете действовать так же? Вы также можете моделировать других людей, на любом уровне иерархии, которые эффективны в своей деятельности или в коммуникации с окружающими. Чему вы можете научиться от них?

6. Зачастую быть хорошим менеджером означает хорошо обучаться. Учиться намного легче при наличии интеллектуальной гибкости. Развивайте свою гибкость, практикуясь в том, чтобы смотреть на ситуации из разных перцептивных позиций и таким образом получая больше информации для принятия решения. Как это может выглядеть извне? А с точки зрения клиента? А с позиции «мухи на стене»?

7. Опирайтесь на сильные качества ваших сотрудников. Спрашивайте себя, чему вы можете у них научиться. Как это может помочь вам с большей легкостью достигать своих целей? Один знакомый нам по-настоящему хороший менеджер говорил, что искусство хорошего менеджера - подстройка рабочих задач к их исполнителям. Что вы об этом думаете? Каким образом ис-

пытание этой точки зрения может помочь вам осуществить изменения, которые будут позитивными для вас и ваших сотрудников? И каковы были бы границы ее применимости?

МЕНЕДЖМЕНТ «ВВЕРХ»

Как вы можете управлять кем-либо, стоящим выше вас на служебной лестнице? У вас нет в этой ситуации авторитета. Вы не можете сказать этому человеку, что ему делать, определить его приоритеты или его цели. Возможно, у вас нет его опыта и навыков, вы не способны увидеть разом все многочисленные организационные роли и процессы, которые привычны для него. Вопрос состоит в следующем: какого рода влияние вы создаете в этом случае и как вы его используете?

Сразу после окончания университета Венди работала администратором в университете. Это включало функции личного ассистента ректора; руководство и установление рабочих приоритетов для шести секретарей, работавших с академическими сотрудниками; поддержание контактов с кафедрами и организация учебного процесса в каждом семестре. Поскольку функций было много и они были разнообразны, у Венди появилась секретарша с половинной загрузкой, Аманда. Аманда была примерно того же возраста, но опыта работы у нее было намного больше. Она была быстрая, добросовестная и очень приятная. Все задания она выполняла тихо, скромно, быстро и эффективно. Через некоторое время Венди заметила, что Аманда делает кое-что еще: она предвосхищает будущие дела. Она могла войти и сказать примерно следующее: «Я вот думаю, не следует ли нам начать готовиться к...»; «Я начала подготавливать письма для...»; «Как вы думаете, не позвонить ли мне... и не спросить ли...?». По сути, она начала выполнять часть работы Венди — она делала то, что нужно, прежде чем ей это поручили. Это облегчало жизнь обеим и намного убыстряло процесс администрирования университета. Венди была теперь

благодарна Аманде не только за ее практическую помощь, но и за то, что Аманда учила ее быть эффективным администратором. То, что делала Аманда, - это менеджмент «вверх».

На самом деле эффективный менеджмент «вверх» включает многие элементы, присутствующие в менеджменте «вниз». Если вы обратитесь к семи процессам, которые мы описали выше, и проработаете их, вы станете значительно эффективнее осуществлять менеджмент «вверх». Однако кое-что можно добавить.

- Координируйте свои цели с исходами, желательными для вашего начальства, чтобы в конечном счете выигрывали все. Чтобы лучше понять позицию и мотивы начальника, используйте вторую позицию.
- Проверяйте их желаемые исходы, как и ваши, на соответствие условиям хорошей формы.
- При необходимости, если нужно найти общее убеждение или ценности, переходите на более высокий уровень абстрагирования — к более крупным категориям.
- Планируйте и работайте в соответствии с будущими нуждами, не дожидаясь, пока вам скажут, что делать.
  - Используйте «надвременную» перспективу, например, с помощью такого распространенного средства, как ежедневник, дневник, рабочая схема, чтобы наглядно воспринимать различные стадии процесса.
  - В конкретных ситуациях оценивайте свои естественные способы действий на предмет жизнеспособности, согласования с ожиданиями других и динамики процессов.
- Регулярно уделяйте время тому, чтобы соотнести свои действия в данный момент с «надвременной» структурой работы, особенно если вы или другие преимущественно функционируете «внутри времени».
  - Сделайте это обыкновение своим качеством на уровне идентичности.
  - Используйте представления о линии времени для того, чтобы проверять ваши обещания на выполнимость до того, как вы их даете.

- Будьте надежны. Выполняйте обещания, соблюдайте сроки, сохраняйте качество. Чтобы это было возможно, отслеживайте собственные чувства и потребности и уважайте их и лишь в согласии с ними берите на себя обязательства.

Если вы все это выполняете, значит, вы сделали все, что в ваших силах, чтобы данное вами обещание удовлетворяло условиям хорошей формы. И если по какой-либо причине вы не можете его сдержать, вы будете в состоянии объяснить причину, вместо того чтобы извиняться за неудачу, которую, как вы на самом деле знали, можно было предсказать заранее.

Пока мы только добавим, что вы должны создавать комфорт и быть союзником. Вы сами знаете, как это чудесно, когда можно на кого-то положиться; и еще более ценно, когда этот человек приносит вам нечто, вроде информации или новых идей, которые иначе вам были бы недоступны. Станьте для своего начальника таким человеком! Спросите себя, какой вклад вы можете сделать. Как вы можете облегчить жизнь своего шефа?

КАК ПОВЫСИТЬ СВОЕ ВЛИЯНИЕ

Повысить свое влияние - значит сделать то влияние, которое у вас и так есть, намеренным, целенаправленным и расширяющим ваши возможности, а не случайным, хаотическим, имеющим непредсказуемый результат. Суть дела здесь в контроле - контроле не других, а себя, своих ресурсов и их использования. Этот контроль способствует достижению вами желаемого исхода, однако не самого по себе, а в координации с целями других заинтересованных лиц.

ЗАЧЕМ УТРУЖДАТЬ СЕБЯ ВЛИЯНИЕМ НА ДРУГИХ?

Влияние связано с повышением власти, причем не только вашей. Многие люди чувствуют себя на работе беспомощными, изолированными, не включенными в процесс, потому что у них нет

влияния. Когда вам говорят: «Я ничего не могу с этим сделать: это не моя работа» или «Я бы хотел помочь, но вы же видите - я ничего не решаю, все зависит от командования», - в этом звучит беспомощность. Представьте, что вам вместо этого говорят примерно следующее: «Я хорошо понимаю вас. Вам нужно обратиться с этим к...» или «Давайте я скажу человеку из штаба, что вам нужно подробно проследить этот маршрут». Вы бы чувствовали себя иначе, и ваш собеседник тоже. Его слова выражали бы наличие определенного влияния.

Вы можете оценить свое влияние и влияние других с помощью одного полезного критерия: спросить себя, насколько оно значимо для достижения вашей цели или целей других людей. В коучинге мы говорим о *стимулировании, или продвижении, действий.* Стимулирует ли ваше влияние действия?

Влияние может иметь каждый, а не только люди, занимающие властные или ответственные позиции. И всякий может помочь кому-либо в продвижении значимых для того человека действий на любом логическом уровне. Вы можете помочь кому-либо почувствовать себя более уверенно и благодаря этому взяться за трудную задачу; можете помочь прояснением ценностного аспекта ситуации, который вызывал торможение; можете напомнить человеку об имеющихся у него способностях или обучить его новому навыку; вы можете сделать что-то для него или вместе с ним или помочь ему сделать что-то для себя; можете внести существенное изменение на средовом уровне. Другой может сделать все это для вас. И все это - акты влияния.

Помните: вы проводите значительную часть жизни на работе, поэтому стоит стремиться сделать эту часть осмысленной, целенаправленной и удовлетворяющей. Одно из средств к тому - развитие навыков влияния на людей и ситуации, способствующее тому, чтобы каждый остался в выигрыше. Ваше ощущение себя отчасти определяется тем, что и как вы делаете на работе. Иными словами, день за днем работа воздействует на вас на самом высоком из логических уровней.

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ

Если вы не в состоянии влиять на свое окружение, то вы, вероятно, будете испытывать одно или более из следующих переживаний:

- гнев;
- разочарование;
- неудовлетворенность;
- беспомощность;
- изолированность;
- уныние.

Дайте себе несколько минут, чтобы подумать о пережитых вами ситуациях, которые были связаны с вашим влиянием или с его недостатком. Подумайте о случае, когда вы были беспомощны. На каком логическом уровне это переживалось? Как могли бы вы или кто-то другой, также вовлеченный в эту ситуацию, стимулировать действия? Теперь, по контрасту, вспомните случай, когда вы имели влияние и использовали его очень полезным образом. Как это происходило? Какие логические уровни были вовлечены? Каким образом стимулировались действия?

Начальники, реагирующие на все действия своих подчиненных версиями «Ну, ничего...», крайне влиятельны: они активно способствуют переживаниям невовлеченности и апатии у своих сотрудников, обеспечивая им отсутствие полезной обратной связи. Обратная связь вообще бывает мощнейшим источником влияния. Ясная и конкретная обратная связь: «Это сделано быстро и эффективно», «Все идеи в статье — те, что надо, но формулировки нужно сделать четче», «Это хорошая идея, но нужно подробно подсчитать затраты». В этих отзывах содержатся как похвала, так и осознание ограничений или недостатков, причем в форме, которую сотрудник может понять и принять как указание к действию.

Осознав множество возможностей повседневно оказывать влияние на других, вы также сможете лучше осознать собственную ценность. В этом смысле влияние - это предложение другим че-

го-то, что они рады принять, причем в форме, которая помогает им это принять. Речь может идти о практической помощи, эмоциональной поддержке, идеях, комментариях, предложениях или конструктивной критике. Все мы способны на эти вещи, независимо от нашей роли и позиции в иерархии. Такое влияние - ценная валюта; ею можно делиться и ее можно распространять; она повышает общую ценность организации и каждого ее члена.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ВЛИЯТЬ НА ДРУГИХ?

Влияние включает взаимодействие и является актом лидерства. Главный инструмент влияния - слова, поскольку с их помощью вы можете и следовать, и вести. Представьте, насколько по-разному вы отнеслись бы к тому, кто сказал: «Нет, так это делать не следует», — и к тому, кто сказал: «Да, я вижу твой ход мысли и что ты уверен, что это сработает, но я бы хотел, чтобы ты подумал также и об этом подходе». Слова имеют власть, и то, как мы их используем, может принципиально влиять на чувства и реакции других, - соответственно, мы можем быть очень влиятельны.

Следование может осуществляться на многих уровнях, как вербально, так и невербально. Вы можете следовать чьему-либо темпу речи, позам, языку, идеям. Следование — важный способ создания и поддержания контакта, и, поскольку действия говорят громче слов, следование зачастую несет более эмпатическое послание, чем слова, если имеется расхождение между тем и другим. Если вы следуете чьим-либо речевым паттернам, вы говорите на языке этого человека — пусть даже вы не соглашаетесь с тем, что он говорит. Копируя его язык тела и его ритмы, вы транслируете понимание и уважение, даже если ваша цель - помочь человеку их изменить. Если, например, кто-то возбужден, вы легче поможете ему стать спокойным, если вначале подстроитесь к скорости его речи и движений, вместо того чтобы просто убеждать его «успокоиться».

Вы также можете повысить свое влияние, установив некоторые полезные якоря. Один наш знакомый врач, вполне отдающий себе

отчет в том, что у него имеется не более пяти минут на каждого хирургического пациента, делает следующее: когда пациент входит и садится, он поднимает глаза и отодвигает свой стул от стола, сообщая тем самым, что у него есть на пациента время и он - весь внимание. Он хочет, чтобы пациенты чувствовали себя комфортно и не спешили, чтобы они могли сказать ему то, что они хотят сказать, и то, что он хочет знать. Отодвигание стула — его способ изменить собственное внутреннее состояние и одновременно сообщение пациенту о своей доступности.

Когда контакт установлен, мы можем начать влиять. Постепенное изменение темпа от быстрого к медленному, спокойному показывает возбужденному человеку, что вы знаете, каково ему, и в то же время моделируете для него возможность изменения. Врач, о котором мы говорили, отодвигая свой стул, создавал пространство для своих пациентов; но сам он отнюдь не откидывался назад - несколько мгновений он был сосредоточен и сфокусирован, следуя за своими пациентами, которые излагали свои отрепетированные отчеты о том, что у них не в порядке. Только после этого он откидывался на своем стуле, поощряя также пациента расслабиться и чувствовать себя вольготней. От природы эмпатичный, он проделывал это естественно, но будучи также рефлексивным человеком, стал осознавать свой образ действий и его эффекты и в результате стал способен делать то же самое целенаправленно.

Возможно также влиять на людей посредством *несогласования.*

Когда дочь Венди Шарлотта училась в младших классах, она как-то рассказала, что одна учительница все время сердится и некоторые дети ее боятся. Шарлотта решила проверить, что будет, если она будет улыбаться этой учительнице всякий раз, когда ее встречает, несмотря на то, что не учится у нее и практически с ней незнакома. Через неделю или две Шарлотта сообщила, что учительница теперь всякий раз улыбается ей, когда они встречаются. Влияние опирается на сенсорную восприимчивость. Влияние Шарлотты было основано на том, что она видела угрюмую, торопливую манеру поведения учительницы

> и знала, что дети ее боятся. Шарлотте стало интересно, что произойдет, если она будет вести себя так, чтобы это могло вызвать другие реакции.

Какие реакции вы хотели бы получать от окружающих вас людей и как вы могли бы побуждать их к этим реакциям невербальным образом?

Важный шаг на пути к тому, чтобы приобрести влияние, - замечать паттерны. Паттерны поведения, речи, реагирования, подхода к ситуациям или проблемам, позициям - все это дает информацию, которая оказывается бесценной в любом контексте, когда вы собираетесь использовать свое влияние для создания ситуаций всеобщего выигрыша. Кроме того, замечая индивидуальные паттерны людей, мы прокладываем еще один путь к уважению их индивидуальности.

КОГДА МЫ ОЩУЩАЕМ СЕБЯ СОБОЙ, МЫ ОКАЗЫВАЕМ ВЛИЯНИЕ

Если вы своими действиями показываете кому-либо, что обращаете внимание на то, как этот человек воспринимает мир, и уважаете его картину, и когда вы действуете на этой основе, стремясь создать ситуацию всеобщего выигрыша, вы самым ясным возможным образом сообщаете ему о своем искреннем уважении, не зависящем от каких угодно разногласий.

Влияние - не то же самое, что пытаться изменить других. Если влияние не основано на том роде уважения, о котором мы говорим, люди могут чувствовать, что ими пытаются воспользоваться. Именно это называется манипуляцией, и на самом деле это может безнадежно подорвать ваши попытки достичь влияния.

Столь же подрывающим может быть расхождение наших слов и действий. То же самое относится к организациям. Например, в некоторых помогающих профессиях есть проблема, заключающаяся в том, что декларируемые профессиональные ценности - забота и поддержка личности, в то время как очень часто в отношениях между коллегами внутри организации эти ценности не реализуются. Результат - расхождение между «личной теорией»

организации или профессии и ее актуальной практикой. Подобные расхождения могут ставить под сомнение искренность организации и ее членов. Говоря в терминах НЛП, организации недостает конгруэнтности, или согласия с самой собой. Чтобы иметь подлинное влияние на других людей, вы должны действовать в согласии с декларируемыми вами убеждениями. В НЛП по этому поводу говорится, что ваши действия должны подтверждать ваши слова.

КАК ВАШЕ ВЛИЯНИЕ МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ ПОЛЬЗУ ДРУГИМ?

Когда мы думаем о влиянии, мы часто, по крайней мере поначалу, думаем о достижении своих целей. Но часто влияние - это чего хотят от нас и другие люди. Люди могут хотеть не только влиять, но и испытывать влияние. Например, вам когда-нибудь приходилось бывать в организации, где отсутствует успешное лидерство? Недостаток лидерства — это недостаток влияния, и люди очень остро ощущают этот недостаток.

Вы можете искать влияния и тогда, когда, например, пытаетесь сделать выбор в области электрического или компьютерного оборудования между конкурирующими фирмами. Зачастую мы ищем нечто большее, чем информацию. Мы спрашиваем окружающих: «А что бы ты выбрал (а)?»

Все мы ищем влияния, когда у нас иссякли идеи, когда нам нужна информация или поддержка. В такие моменты мы готовы подвергнуться чьему-нибудь влиянию. В этом есть некая уязвимость — мы можем очень злиться, когда чувствуем, что нас в каком-то смысле использовали или не услышали. Но если мы просигнализировали о своей готовности испытать влияние и полученное нами влияние было уважительным, это могло стать во всех отношениях полезным и приятным опытом.

То же самое, естественно, можно сказать и о других - в некоторых ситуациях они могут искать вашего влияния. Вам будет легче адекватно отреагировать, если вы ясно отдаете себе отчет в различиях между разными вариантами реагирования. Поэтому мы хотим завершить эту тему, предложив вам прояснить эти различия в контексте следующих сценариев.

- Подумайте о какой-нибудь ситуации, когда вы искали совета или экспертной помощи и когда испытали уважительное влияние. Как тот человек действовал? Как это было для вас?

- Вспомните ситуацию, когда вы хотели получить помощь, совет или информацию, но ваши надежды не оправдались. Как это было для вас?

- Вспомните ситуацию, когда кто-либо пытался повлиять на вас, не установив предварительно контакт и не стремясь учесть ваши нужды. Как это было для вас?

После того как вы ответили на эти вопросы, как вы думаете, что могут испытывать другие, когда вы пытаетесь повлиять на них?

КАК ПРОДВИГАТЬСЯ В РАБОТЕ

Что значит для вас «продвигаться» в работе? Это может включать:

- повышение статуса;
- увеличение заработка;
- увеличение ответственности;
- более интересная работа;
- популярность;
- повышение влияния;
- минимизация стресса и препон.

Отметьте в этом списке пункты, которые вы считаете важными.

Посмотрите на него снова и отметьте, какие логические уровни задействованы. Какие из них мотивируют вас? Вам нужно, чтобы работа усиливала вашу идентичность? Она должна согласовываться с вашими ценностями? Важно, чтобы в ней находили применение, испытание ваши умения или требовалось обучение новым навыкам? Вы хотите, чтобы она удовлетворяла ваши материальные нужды? Чтобы оборудование было хорошее? Иные проявления заботы о вас на поведенческом или средовом уровне?

Теперь мы предлагаем вам обдумать следующее.

1. Как вы узнаете, что продвинулись в тех аспектах, которые для вас важны? Что особенно убедительно докажет вам это? (Если, например, вам важен рост вашей ответственности, то каковы должны быть ее компоненты?) Что именно вы себе представляете? (Если для вас существенно повышение заработка, то насколько именно он должен повыситься?)

2. Если вы не отметили ни один пункт списка, — почему? Они действительно не важны для вас или вы просто примирились с мыслью об их недостижимости?

Как коучеры, мы часто наблюдали, что люди ограничивают свои амбиции, будь то бессознательно или будучи убеждены, что невозможно добиться столь многого. А поскольку люди действуют так, как если бы их убеждения являлись фактами, их убеждения и становятся фактами - для них. Если, например, вы убеждены, что менеджер может быть эффективен и нелюбим, либо свой в доску и бесполезен, то перед вами оказывается выбор, причем вы тогда не ищете способов пользоваться симпатией окружающих и все же быть эффективн (ым, ой). Если вы убеждены, что работа лишь в том случае свободна от напряжения, если она примитивная, рутинная и не предполагает серьезной ответственности, а власть проявлять инициативу и принимать решения неизбежно влечет стресс, то перед вами оказывается другой выбор. Вы не ищете способов минимизировать или смягчить стресс, оставлять мысли о работе в офисе или взаимодействовать так, чтобы способствовать снижению напряженности в отношениях.

Еще раз посмотрите на свой список. Станьте собственным коучером - спросите себя, какие еще пункты вы *действительно* хотите включить в него? И вследствие каких убеждений вы не включили их вначале? Как эти пункты соотносятся с вашими личными идеями по поводу успеха и неудачи? Есть ли еще пункты, которые вы хотели бы включить?

Теперь, пожалуй, пора задать себе пресловутые два полезных НЛП-вопроса: *Что останавливает меня?\лЧто произойдет, если я сделаю это?* Они помогут вам определить те предположения и личные смыслы, которые могут быть скрыты в ваших выборах. Может

быть, в начале своей карьеры вы мечтали подняться на самый верх служебной лестницы или завести собственное дело. Но сейчас вы все еще где-то на середине. Спросите себя: *Что мешает мне получить повышение? Что произошло бы, если бы я получил(а) повышение?* Возможно, вы откроете препятствия, содержащиеся в самой «реальности» ваших мыслей и допущений. Не исключено, что эта информация позволит вам признать: вы находитесь там, где вы на самом деле и хотите находиться. В таком случае, почему бы не признать это и не радоваться этому? Или вы обнаружите ограничения, скрытые в ваших мышлении и поведении, которые благополучно блокировали ваш карьерный рост. Узнать побольше о них и о своих подлинных желаниях — первый шаг к тому, чтобы снова начать продвигаться.

УЗНАЙТЕ СЕБЯ И ТО, ЧТО ВАМ ПОДХОДИТ

Продвижение в работе требует прежде всего хорошего сочетания вас и вашей работы. С помощью техник НЛП вы можете построить профили того и другого, чтобы оценить это сочетание.

Вы можете построить эти профили с применением логических уровней. Это позволит вам оценить соответствие на разных уровнях, от среды до идентичности. Как показывает НЛП, чем выше уровень, тем большую роль играют расхождения, если они есть. Однако не следует недооценивать роль среды. В одной организации, с которой мы работали, очень различалась продуктивность двух отделов, причем таким образом, что это было очень трудно объяснить. То же касалось количества пропусков работы и текучести персонала. В чем же было дело? Один важный фактор, никем прежде не замеченный, заключался в том, что в одном из отделов все сотрудники располагались в соседних офисах на одном и том же этаже; в коридоре имелся удобный кофейный автомат, около которого люди могли встречаться и разговаривать. Другой отдел, напротив, имел офисы на разных этажах, и никакого места для социальной жизни у него не было. Вы, наверное, уже догадались, что именно в этом отделе продуктивность была ниже и сотрудники чаще не являлись на работу.

Сведения о метапрограммах, приведенные в 3-й главе, помогут вам оценить, насколько ваш личный профиль соответствует профилю вашей работы. Какого рода навыки нужны для вашей работы? Какого рода задачи в ней присутствуют? Подходят ли для их решения ваши метапрограммы? Степень соответствия или несоответствия между вами и вашей работой на метапрограммном уровне может быть источником огромного удовлетворения или источником трений и противоречий. Один менеджер в известной нам крупной организации искал действительно эффективного торгового агента. Его предыдущий агент был суперэффективным, да и в людях, которые приходили на интервью, ему все время чего-то не хватало. Чего именно — стало ясно, когда он написал для своего потенциального агента рабочий график на неделю, где имелось полдня, отведенные на «инициативу». Сильные стороны его предыдущего агента относились к процедурной сфере, а он на самом деле хотел найти агента, который был бы способен генерировать альтернативы.

Важно также подумать о том, насколько вам подходит контекст - в отличие от содержания - вашей работы. Вам нравится быть частью команды? Вы обожаете работать в одиночестве? Вы предпочитаете пользоваться тесной поддержкой и супервидением или чтобы вам давали задачу и оставляли вас в покое? Если вы — менеджер, то можете ли вы и ваше подразделение терпеть, например, человека, который плохо работает в команде, но зато энергичен и отлично умеет продавать? Если вы осознаете потенциальный конфликт между кем-то, кто в метапрограммном смысле сфокусирован на себе и высококонкурентен, и группой, члены которой ориентированы на сотрудничество и сфокусированы на другом, вы можете начать искать пути управления этой ситуацией. С другой стороны, вы можете поддержать вашего сотрудника и предотвратить конфликт, когда вся группа переместится на новое рабочее место или начнет решать новые задачи, где ее сильные стороны будут особенно ценны.

ПРОДВИГАЕМСЯ

ДЕЛИМСЯ СЕКРЕТНЫМИ УМЕНИЯМИ

Предположим, вы пришли к выводу, что достаточно хорошо согласуетесь с вашей работой. Что вы можете делать, чтобы способствовать своему продвижению? Наш опыт показывает, что нужно в той или иной пропорции спрашивать и показывать. Иными словами, суть состоит в том, как, что и кому коммуницировать.

Кто знает, на что вы способны? У многих людей есть «секретные умения» - те, о которых на работе никто не знает. Мы ограничиваем себя, когда думаем о том, *что* можем делать, а не о том, *как* мы это делаем. Мы концентрируемся на содержании, а не на процессе. Подумайте о своей жизни вне работы. Какие у вас хобби? В какие социальные и рекреационные группы вы входите? Ваши тайные умения могут быть одним из средств продвинуться на работе - при условии, что вы, во-первых, признаете их как умения, а во-вторых, дадите возможность другим людям узнать о них.

У Анжелы были маленькие дети, и до брака она работала совсем недолго. Пока ее дети подрастали, она очень много занималась школьными делами. Она помогала с доставкой молока, проводила благотворительные распродажи подержанных вещей, стала членом-основателем некоего объединения родителей. Она не думала о том, чтобы вновь пойти работать, пока ее мужа внезапно не уволили по сокращению штатов. Обсуждая проблемы их семьи с приятелем, который был коучером, Анжела сетовала на то, что не имеет никаких навыков, ценных на рынке труда. Коучер указал ей, что это не так: у нее есть значительный опыт администратора, менеджера и оратора — все эти функции она выполняла, занимаясь делами школы. Он помог ей составить список ее умений, которые могли представлять ценность для работодателей, и резюме, в котором демонстрировалась эффективность этих умений. Приятель Анжелы произвел рефрейминг: то, что Анжела воспринимала как хобби или просто как то, что она делала, стало умениями.

Обретя таким образом новую уверенность в себе, Анжела предложила себя в качестве офис-менеджера в маленькую, но развивающуюся фирму. В компании знали, что они несколько рискуют, принимая Анжелу на эту должность, но на босса произвели впечатление как спокойная уверенность Анжелы, так и ее резюме. Шесть месяцев спустя он сказал ей, как он рад, что взял ее на работу и что, как он чувствует, его готовность рисковать вознаграждена.

Какие у вас есть секретные умения? И как вы могли бы их применить? Какой их рефрейминг вы могли бы произвести, чтобы получить от них больше пользы? Кто должен о них узнать? Как вы собираетесь обеспечить их этой информацией?

ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ

Если вы находитесь в вышестоящей позиции и управляете другими, то вы можете культивировать нечто, в определенном смысле противоположное только что описанному. Когда вы поручаете кому-либо что-либо сделать, наблюдайте телесную речь и выражение лица этого человека. Если возникает впечатление, что он колеблется; если язык его тела, тон голоса или слова кажутся отражающими сомнение или в любом смысле негативными, проверьте это, что бы ни говорил ваш подчиненный на вербальном уровне. Дайте обратную связь: «Мне кажется, вы сомневаетесь. Есть проблема?» Или: «Вы говорите... да.., но я чувствую какое-то... но... Можете ли вы сказать мне больше об этом?» Уважительно отнеситесь к его колебаниям и предложите объяснить их, тогда вам не придется переживать разочарование нарушенным обещанием.

СОВЕРШАЙТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСИЛИЯ, ЕСЛИ ДЕЛО ТОГО СТОИТ

Люди, которые продвигаются, относятся к тем, кто ценит свои время, энергию и навыки и мудро инвестирует их. Так следует действовать и вам. Эти вещи относятся к самому ценному из того, что вы можете предложить. Главный критерий при расчете того,

сколько чего из них вы готовы инвестировать, - цена, которая может включать множество аспектов. Возможно, вам стоит напрячься, если это поможет вовремя закончить важную работу, выручит кого-нибудь из затруднения, покажет вашему начальнику, на что вы способны, поддержит коллег, которых вы цените. Для того чтобы сделать больше, чем ожидалось, могут существовать самые разнообразные причины. Но вы должны знать, что именно ожидалось, и сознательно сделать свой выбор. Ибо если в конце концов вы почувствуете, что вас эксплуатировали или использовали, ваше негодование запятнает ваши достижения, а потраченные силы, уверенность, власть вы не вернете. В конечном счете мало какие блага и награды стоят того, чтобы дать себя обессилить.

ВЫГОДНО ИНВЕСТИРУЙТЕ СВОЕ ВРЕМЯ

Если не считать умений, то энергия и время - это главное, что вы вкладываете в работу. Еще один ключ к продвижению — инвестировать их мудро. Иногда это означает, что вы выбираете не делать что-то, - например, потому, что это помешает вам инвестировать во что-то более важное; иногда — принятие решения о том, сколько именно времени и энергии достаточно для выполнения работы на *приемлемом* уровне вместо идеального. Попробуйте спросить себя, та ли это задача, в которую вы должны вложить все, на что способны, с соответствующими затратами времени и энергии, или 70—80 процентов хватит? Это законный вопрос, который помогает признать, что «достаточно хорошая» работа — не всегда одно и то же. Это тоже относится к согласованию - в данном случае согласованию расходуемых ресурсов с поставленной целью.

Наша приятельница студентка Салли собиралась на бал. Лишних денег у нее не было, поэтому она решила не покупать платье, а сшить сама. Она любила шить. Кроме того, она знала, что это парадное платье она будет надевать не слишком часто. Когда дело дошло до подола, она не стала подшивать его вручную, а просто обклеила клейкой лентой. «Я собираюсь надеть его только один раз, — сказала она. — А за сэкономленное

время я напишу половину реферата». Хотя если бы кто-нибудь спросил, Салли бы уверенно ответила, что ничего не знает об экономике, она отлично смогла оценить цену подшивания платья.

КАК УСПЕВАТЬ ЕЩЕ И ЖИТЬ

Подобно многим людям, вы можете испытывать трудности в сохранении баланса между требованиями работы и дома. Возможно, вы долго просиживаете на работе или «берете ее домой», если не физически, то психологически. Согласно нашему опыту, проблемы этого рода - самый распространенный источник стресса и связанных с ним симптомов, таких, как головные боли, расстройства сна, боли в спине и плечах и в некоторых случаях — склонность к гриппу и другим вирусным инфекциям.

Сейчас подходящий момент вновь взглянуть на колесо жизни, которое вы построили раньше, и напомнить себе о взаимосвязи различных компонентов вашей жизни, особенно рабочей и нерабочей активности. Конфликты интересов или времени, темы убеждений и ценностей неизбежно выходят на первый план. Возможны также скрытые «должен» и «следует», и это вновь укажет вам на вовлеченность ценностей. Чьи это долженствования?

Организации и профессии имеют определенные ожидания по отношению к принадлежащим к ним людям — это относится к поведению, но также к ценностям или способностям. Нередко одно смешивается с другим. Если вы начинающий врач, значит ли это, что вы непременно должны работать по очень много часов в трудных условиях? Старшие по возрасту и статусу врачи вполне могут сказать «Да», потому что они сами через это прошли. Но в некоторых странах (например, в Новой Зеландии) объединения врачей добились ограничения часов работы, требуемых от младших профессионалов. Таким образом, поведение, требуемое от младшего врача, может значительно варьироваться.

Предположим, вы — партнер или родитель. Какое актуальное поведение должно означать, что вы — «хороший партнер» или «хороший родитель»? Как оно может сочетаться — запросто, с тру-

дом или совсем никак — с ожиданиями вашего рабочего «я», вашего работодателя, вашего приватного «я» и вашего партнера?

Устанавливая желаемый вами баланс между этими разнообразными притязаниями на ваше внимание и ваше время, вы можете с пользой применить критерии хорошей формы для исходов. Начните с формулировки желаемого вами исхода в позитивных терминах. Если вам от природы свойственно стремиться к избеганию неприятностей («Я бы не хотел (а), чтобы так было...», «Я бы хотел (а) перестать это делать...»), подумайте, что бы вы хотели получить вместо нежелательной ситуации. Затем оцените, насколько то, чего вы хотите, находится в пределах вашего контроля. При этом важным шагом к восстановлению контроля может быть установление природы препятствий к достижению желаемого: являются они реальными внешними ограничениями, которые действительно имеют место, или же они есть результат ваших или чьих-то еще предположений.

> У Сэма была подруга Дженни, маленький ребенок и еще один на подходе. У него была новая квартира, новая ипотека и утомительная, но сравнительно хорошо оплачиваемая работа. Они с Дженни были не слишком счастливы друг с другом и на самом деле думали о том, чтобы расстаться, когда обнаружилось, что Дженни во второй раз беременна. Не был Сэм счастлив и на работе, потому что нужно было управлять большим количеством людей, чем он рассчитывал, и ему недоставало уверенности в этой области.
>
> Сэм чувствовал себя в ловушке. Он не мог выйти из отношений из-за детей. Не мог оставить свою работу, потому что она приносила им необходимый доход. Казалось, что все со всем переплетено. Работодатель Сэма обеспечивал для своих менеджеров профессиональный коучинг, и коучер Сэма помог ему разделить все эти разные нужды и потребности. Сэм понял: то, чего он на самом деле хочет, — это оставаться со своим партнером и решить их проблемы, потому что он по-настоящему хотел быть родителем своим детям и дать им хорошую жизнь дома. С другой стороны, Сэм также понял, что хочет как можно

скорее найти другую работу, потому что его по-настоящему не интересует развитие своих навыков менеджмента. В конце концов они с Дженни решили, что оба будут работать неполную рабочую неделю. Ей это дало шанс вновь применить свои профессиональные навыки; Сэму позволило получить работу, больше соответствующую его установкам и ценностям и на самом деле оплачиваемую почти так же, как прежняя. Вместе они зарабатывали достаточно, чтобы иметь возможность нанимать няню на те часы, когда они должны были работать оба.

ВОЗВРАЩЕНИЕ К СЕБЕ

Приход новых технологий сопровождался большим количеством разговоров о революции в сфере рабочей силы: помните, как все мы собирались привыкать к огромной массе свободного времени? В действительности произошло противоположное. Это как если бы мы ожидали, что чем больше у нас всякой домашней техники, тем чище должен быть дом. Обзаводясь автоответчиками, факсами, копировальными устройствами и электронной почтой, мы рассчитываем, что теперь заказы будут выполняться незамедлительно. Оборот в фирмах происходит быстрее; электронные послания требуют немедленного ответа. Компании сокращаются, вы не можете рассчитывать иметь работу на всю жизнь, и ваша карьерная лестница должна быть делом ваших рук. Продвижение может быть грандиозным, но вы должны быть мобильны.

В подобных обстоятельствах еще и успевать жить может быть непростой задачей. Некоторые люди пытаются покупать стабильность, отдавая взамен компании свою жизнь. Сточки зрения НЛП это означает, что они мотивируются преимущественно избеганием неприятностей, а не стремлением к приятному. Иными словами, в этом случае ваши действия могут определяться страхом того, что случится, если вы скажете: «Нет», «Хватит» или «Я не могу». В результате вы пытаетесь соответствовать всем противоречивым ожиданиям и требованиям, крутитесь как можете и в конечном счете нередко страдаете от этого. Один финансовый менеджер, с которым мы работали, попытался убедить себя и свою семью в том, что

их благополучие повысилось, так как его работа может обеспечить их более высоким и стабильным жизненным уровнем. Но когда мы впервые встретились с Джимом, он страдал синдромом болезненной раздражимости кишечника (irritable bowel) и часто ссорился с женой. Ни его жена, ни его дети на самом деле не ощущали своего якобы возросшего благополучия. Джиму на самом деле нужно было вернуться к себе и решить, что для него важно. Для инициирования этого процесса мы использовали колесо жизни.

Вы тоже можете так сделать. Посмотрите на свое колесо жизни и спросите себя, сколь много от своей жизни и энергии вы на самом деле хотите инвестировать в каждый фрагмент. Сколько сейчас инвестируется вами в работу? Приемлема ли для вас эта доля? То ли это, чего вы хотите? Если нет, дайте себе время, чтобы подумать над еще одним вопросом: что именно не так? Отметьте все физические или эмоциональные знаки, которые говорят вам об этом.

Глава 17

БЫТЬ ДУХОВНО ЖИВЫМ

Управление ключевыми областями вашей жизни с большей легкостью и эффективностью связано с развитием осознания и расширением диапазона выборов на всех логических уровнях: среды, поведения, способностей, убеждений, ценностей и идентичности. Состояние, которое мы называем духовной жизнью, связано со всеми этими уровнями, но оно также выходит за их пределы.

Что означает иметь жизнь в духе и как НЛП может этому способствовать? Возможно, вы встречали людей, которые много имеют и многого достигли, но кажутся как бы мертвыми внутри. У них все может быть вроде бы хорошо на всех логических уровнях, но тем не менее чего-то недостает. Это недостающее дополнительное измерение - ощущение цели и, возможно, *видение.* [Имеется в виду способность ясно представлять себе вещи, не существующие или пока не существующие в общепринятой реальности. - *Прим. пер.]* По сути, именно это вдыхает в нас жизнь на всех логических уровнях и создает для них мотивирующую силу, именно это пронизывает наше существование во всех системах, частью которых мы являемся. Ваши ощущение цели и видение придают смысл всему остальному, как сознательно сформулированным, так и более неуловимым вещам, - это то, вокруг чего бессознательно организована ваша жизнь. Они составляют фундамент как мелких повседневных действий, так и крупных целей; они связывают воедино конкретное и абстрактное через ваши действия и ваши выборы. Ощущение цели и видение, понимаемые таким образом, не имеют ничего общего с внешними мерками вашей значимости, ценности или статуса - это что-то много более личное. Вам не нужно быть матерью Терезой или Авраамом Линкольном, чтобы обладать этим, хотя они, несомненно, обладали. Необязательно участ-

вовать в какой-либо деятельности, охватывающей много людей или занимающей широкое социальное поле. Цель и видение - это то, что придает вашей жизни смысл для вас.

Как содержание каждого из логических уровней отвечает на определенный вопрос (кто, что, почему и т. д.), так и этот надстоящий уровень дает информацию, помогающую ответить на некий вопрос. В данном случае это вопрос: «Кто (или что) еще?» Он может побуждать вас думать о том, «Зачем это все?», или «Для чего жизнь?», или «Какое место моя жизнь занимает в общем устройстве мира?». По временам, попадая на этот уровень, мы можем испытывать любопытство, изумление, благоговение.

В этом смысле быть духовно жив (ым, ой) - качество переживания, которое может включать духовность в общепринятом религиозном или метафизическом смысле. Но это лишь одна из манифестаций данной формы осознания. Есть много людей, которые являются духовно живыми, чья жизнь наполнена ощущением цели и видением, но которые не принадлежат никакой религии.

Общим для них является ощущение чего-то, что включает их, но выходит за их границы. Такие слова, как «цель», «смысл», «ценность», «значение», выражают ощущение этими людьми связи между повседневными событиями их жизни и более широким смыслом. Присутствует целостность на подлинно высоком уровне. Есть еще кое-что, что, по-видимому, является общим для этих людей, - качества, которые могут обозначаться по-разному: «сосредоточенность», «целенаправленность», «вовлеченность», «заинтересованность», «активность», «укорененность». Мы можем сказать, что у них присутствует ощущение связи с другими, или с природой, или с богом, наполняющее нашу жизнь на каждом уровне.

Духовная жизнь не может быть непосредственно измерена в терминах «важности» с точки зрения внешнего мира того, что вы делаете. Она не коррелируете образованием, социальным классом, богатством или возрастом. Но, как показывает НЛП, она необязательно является и случайным даром. Моделируя людей, которые живы духовно, мы можем выявить их определенные общие черты. Резюмировав их, мы предлагаем вам четыре указателя, или рекомендации, для следования по пути духовной жизни:

1. Перестаньте стараться.

2. Присутствуйте.

3.Создавайте более широкое сознание.

4. Позволяйте себе позицию благодарности.

КАК ПЕРЕСТАТЬ СТАРАТЬСЯ

На поверхностном уровне «старания» иногда дают позитивный результат. Они включают усилия, намерение и приложение, и эти вещи могут иметь позитивную ценность. Так почему же прекращение всего этого приносит нам большую духовную жизнь?

Старания включают в себя сознательные усилия - то, что противоположно бессознательной точности. Очень часто они сопровождаются напряжением, даже тревогой, блокирующими креативность, свободу и поток событий. Их сфокусированность на цели часто достигается за счет любопытства и экспериментирования. Слишком большие старания могут ограничивать осознание происходящего и изобретательность. Коротко говоря, старания - это часто очень большие старания, сопровождающиеся обязательствами и долженствованиями, которые могут суживать ваше осознание и даже снижать самооценку.

Американский спортивный тренер Тимоти Голуэй, с которым мы встречались в первой части и который разработал свою технику Внутренней Игры примерно в то же время, когда возникло НЛП, говорил, что старания закрывают нам путь к реализации нашего внутреннего потенциала. Он указывал, что старания включают *сомнение.* Поэтому в своей тренерской работе он помогал людям обойти эти ловушки, побуждая их просто сосредоточиться на осознании и экспериментировании. Он помогал им сформировать доверие к их способности бессознательно перерабатывать информацию и инициировать прямые эффективные действия.

Подчеркивая ценность бессознательного понимания и контроля, Голуэй хотел скорректировать баланс, в котором, по его мне-

нию, прежде решительно «перевешивало» сознание. Однако никто не сомневается, что сознательная переработка имеет подлинную ценность, — тогда, когда она уместна. Давайте исследуем, как вы можете полнее использовать обе части своего мозга и установить между ними больше доверия и гармонии.

Бессознательная часть вашей психики имеет реальные достоинства в следующем:

- Создание связей и соединений (работа по аналогии).
- Креативность, выход за пределы известного.
- Работа с эмоциями.
- Связь с физиологией и организация ее функционирования.

Когда вы позволяете себе обращать внимание на детали вашего опыта, вам легче войти в состояние расслабленной концентрации, в котором ваши психика и тело могут свободно, гармонично и беспрепятственно работать на ряде уровней.

Когда вы перестаете стараться, вы становитесь способны использовать большую долю вашей психики для достаточно легкого и эффективного контакта с телом, становитесь более чувствительны к обратной связи и более способны на нее реагировать. И, как мы показали, ваше тело постоянно дает вам информацию, и бессознательно вы ее «знаете». Прекращение стараний дает реальные преимущества, как потому, что устраняет напряжение, так и потому, что позволяет вам больше вовлечься в ваш опыт. Вместо того, чтобы сосредотачиваться исключительно на том, что *должно* быть, вы замечаете то, что *есть.* Это, в свою очередь, означает, что вы получаете больше обратной связи, можете перерабатывать ее быстрее и в результате взаимодействовать с происходящим внутри и вовне вас более быстро, точно, гибко.

Какое участие во всем этом принимает сознательная часть нашего разума? Она хорошо делает следующее:

- Анализ.
- Сортировка информации.

- Упорядочение и установление приоритетов.
- Работа в линейном порядке.
- Освоение и использование процедур, правил и категорий.

Сознание необходимо нам для того, чтобы формулировать вопросы; чтобы помочь вам принять решение о том, на что обратить внимание; чтобы оценить, стоит ли более тщательно прислушаться к своей интуиции (к процессам бессознательной переработки). Если вы сознательно подталкиваете себя к тому, чтобы расширить свое безоценочное осознание, вы соберете больше информации и с меньшей вероятностью исказите ее смыслы своими допущениями и предубеждениями. Вы можете тренировать свой сознательный разум, чтобы он стал более самосознающим и чтобы вы могли лучше замечать, когда, например, начинаете оценивать или когда критикуете себя. Можете стать чутк (им, ой) к ограничениям своих метапрограмм и намеренно поощрять в себе сортировку информации не столь привычными путями. Можете принять сознательное решение собирать и с уважением относиться к информации, приходящей к вам самыми разными путями через ваши органы чувств, больше уважать и использовать ее бессознательную переработку. Все это - антитезис «стараний». Наш опыт свидетельствует, что для большинства людей оказывается большим облегчением меньше «стараться» и большой радостью — обнаружить, что при этом они становятся более, а не менее эффективными.

Критикуя или пытаясь подгонять себя, вы уменьшаете свою целостность и увеличиваете расщепленность. Интегрированность при одновременном самосознавании — важный аспект духовной жизни. Когда американский психолог Абрахам Маслоу беседовал с людьми об их «пиковых переживаниях», он обнаружил одно общее качество: мощное ощущение целостности, жизни и присутствия в своем опыте. Старания - очень эффективный способ не допустить всего этого.

КАК МНОГО ВЫ СТАРАЕТЕСЬ?

Как вы думаете, как много времени вы заняты стараниями? Какого рода ситуации или люди вгоняют вас в старания? Вы стараетесь завершать проекты, соблюдать сроки, более мило вести себя с партнером, быть терпеливее с детьми, спокойнее водить машину, расслабляться?.. Сколь большая часть вашего внутреннего диалога включает обязательства, требования и долженствования? Запечатлеваются ли все эти старания в вашем теле? В каких местах вы становитесь жестче и плотнее? Можете ли вы сказать, что у вас есть характерные повторяющиеся паттерны стресса, тревоги и плохого настроения, связанные с вашими стараниями?

Теперь, по контрасту, давайте подумаем, как часто вы «отпускаете» себя, переживая комфорт и легкость в себе и своих действиях. Некоторые называют это состоянием потока. Вы можете усиленно трудиться - как, например, при участии в гонках, - но на самом деле вы не стараетесь. Вы входите в то, что иногда называют «зоной». В наиболее «чистых» случаях этого состояния вы переживаете то, что именуется достижением без усилий. Вы делаете меньше и достигаете больше.

Какого рода ситуации, люди, активность инициируют у вас это «отпускание»? Есть ли у вас способ отпускать себя в некий вид состояния потока, или вы используете суррогаты вроде алкоголя или телевизора? На самом деле ввести вас в это измененное состояние может почти любая деятельность, если вы вовлечетесь в нее и выйдете за собственные рамки. Да, это может быть медитация, но также может быть серфинг, работа в саду, рисование, занятия любовью и что угодно еще.

Как это состояние влияет на ваше тело? Способствует ли оно расслаблению мышц, более ясному зрению, исчезновению страстных желаний, чему-то еще?

Предположим, вы начинаете исследовать что-то, что позволило вам превзойти свои обычные ограничения и достичь больших комфорта, легкости, достижений, радости. Что могло бы быть привнесено в вашу жизнь?

ПРИСУТСТВИЕ

Присутствовать означает реальную связь со своим опытом и возможность его переработки без прерывания и без искажающих фильтров. При этом вы замечаете актуально происходящее вокруг вас прямо сейчас, в данный момент, - не оценивая и не игнорируя. Присутствие может включать как переработку деталей, так и принятие их во внимание в качестве части чего-то большего: вы воспринимаете каждую краску и форму изумительного заката и чувствуете себя одним целым с природой или, занимаясь любовью, чувствуете себя собой со всей остротой и силой и одновременно теряете себя в другом.

Присутствие может происходить с большей легкостью, если вы перестали стараться. Старание может многими способами лишать вас части ваших непосредственных переживаний. Оно может вас от них диссоциировать: вы становитесь собственным наблюдателем, зачастую критическим. Старание может внести дополнительные голоса в ваш внутренний диалог в форме предписаний или грубой критики от влиятельных фигур, прошлых либо теперешних. Старание также бывает симптомом внутренних конфликтов и споров между различными частями «я».

Присутствие - это то, что естественным образом происходит, если вы не ставите палки в колеса. Поэтому ниже мы описываем некоторые из наиболее распространенных способов не присутствовать. Вы можете отметить те, что наиболее характерны для вас.

- Вы можете отвлекаться от своего опыта, накладывая на него стандарты. Вы можете, например, говорить себе, что наслаждаетесь чем-либо, в то время как на самом деле ваше сердце в этом не участвует.

- Вы можете уходить от настоящего, попадая в ловушку предвосхищений будущего, - либо начиная тревожиться по поводу каких-то вещей, которых вы боитесь, либо фантазируя о желательном для вас будущем. Если вы представляете, как происходит что-то плохое, то ваша психика вовлекается в создаваемый сце-

нарий, и поскольку «реальность» - такая, какой она нам доступна, — это наши переживания, вы вполне способны сотворить в своей физиологии и эмоциях катастрофические эффекты прямо сейчас. Фантазирование по поводу хорошего будущего может способствовать его воплощению, но лишь в том случае, когда вы соединяете эти мечты с тем, что должно произойти прямо сейчас, сегодня и на следующей неделе, при этом проверяете соответствие вашей мечты условиям хорошей формы.

- Вы можете уходить от настоящего в мысленное воспроизведение прошлого: вновь испытывать старые обиды или неудачи, вновь проигрывать ситуации, в которых, как вам кажется, вы вели себя не лучшим образом.

- Вы можете заниматься постоянным напоминанием себе того, как люди вас использовали или обманывали. В худшем случае это с каждым разом усиливает эффекты переживания и может быстро привести вас к искажающим генерализациям типа: «Никому нельзя доверять», «Люди безответственны и думаюттолько о себе» и т. д.

- Вы можете, когда все идет хорошо, спрашивать себя, в чем же загвоздка или что может случиться неправильного. За этими мыслями может стоять намерение вовремя себя обезопасить, однако не подрывать ваше доверие к вашим текущим переживаниям и вашу вовлеченность в них. Если вы достаточно часто это делаете, то результатом может явиться сомнение в информации от собственных органов чувств, снижение уверенности в себе и самооценки.

Если вы знаете, какие из этих привычек наиболее характерны для вас, то вы можете сделать следующий шаг к повышению своего присутствия — если хотите. С помощью известных вам техник НЛП вы можете, во-первых, проявить активное любопытство к тому, как вы сами себе мешаете, и, во-вторых, начать делать что-то другое. Присутствие предполагает открытость собственным переживаниям. Иногда они бывают дискомфортными - болезнь, сомнения,

неопределенность, отсутствие продвижения, разочарование, отчаяние. Однако попытки скрывать или отрицать неприятный опыт вовлекают нас в очередную форму стараний и вносят дополнительный вклад в наше отдаление от своих переживаний: мы рискуем ослабить свое осознание собственных переживаний в целом. Но, по сути, то, в чем вы не можете присутствовать, управляет вашей жизнью.

Когда людей спрашивают об их пиковых переживаниях, они называют не только счастливые. Пиковые переживания могут включать печаль, страдание и смерть. Видение связи с целым, которое является столь характерной их частью, может содержать в себе переживание тайны отделения духа от тела. Или — изумление силой человеческого духа.

Что произойдет, если вы позволите себе переживать неприятные вещи так же полно, как и приятные? Обычно, позволяя себе обращать внимание на переживания и чувства, люди ощущают большее согласие с самими собой и быстрее, больше способны искать средства или производить изменения для улучшения ситуации.

Пессимизм и цинизм - это на самом деле обычно попытки избежать боли или разочарования. Это попытки самозащиты. Но когда вы признаете боль и разочарование тем, что они есть, вам в действительности становится легче с ними справиться.

Если вы открыты вашему опыту и развиваете свое осознание собственных процессов сенсорной переработки, вы тем самым растите свое доверие к себе. Одновременно вы растите свою надежность в отношениях и доверие других к вам.

Один из путей усиления своего присутствия — культивирование сенсорной восприимчивости. Чем больше вы замечаете, тем больше у вас связи со своим опытом, будь то лицезрение тонких деталей цветка, или наблюдение за чьим-то выражением лица, или вслушивание в различные инструменты при исполнении музыкального произведения, или, наконец, осознание происходящего внутри вас.

Чтобы присутствовать, вы должны быть способны существо-

вать «во времени». Если ваш привычный стиль восприятия связан с существованием «над временем», но вы решили открыть перед собой целый новый мир чувственного опыта, можете тренироваться и нарабатывать функционирование «во времени».

Способность увидеть свое переживание в более общем контексте или придать ему дополнительное измерение еще более обогащает присутствие. На самом деле именно это - естественный путь распознавания «дополнительного» духовного измерения в себе и других. Когда принцесса Диана протягивала руку и касалась больных СПИДом, - а в то время люди боялись, что это заразная болезнь, и с больными СПИДом в основном обращались как с «неприкасаемыми», - ее жест уверенности и причастности к страдающим публично соединил их теперешнее состояние с их неизменной идентичностью и ценностью как человеческих существ. Ее видение наполняло ее действия и выражалось через них. И это создало связь не только между тем, во что она верила, и тем, что она делала, но также между конкретным событием и более широкой верой в значимость человеческого существа и его нерасторжимую связь с тем, что больше его.

КАК СОЗДАВАТЬ БОЛЕЕ ШИРОКОЕ СОЗНАНИЕ

И в НЛП, и в коучинге осознание рассматривается как фундаментальный путь к обогащению и контролю вашей жизни. Именно осознание позволяет вам замечать паттерны мышления и поведения у себя и у других и благодаря этому моделировать эффективные и неэффективные варианты; в этом смысле оно есть ключ к пониманию и к изменению. Расширенное сенсорное осознание, кроме того, делает жизнь более приятной, а также позволяет вам более эффективно и тонко взаимодействовать с другими и с собой.

Однако сознание имеет и другой аспект. Если вы подумаете о какой-нибудь ситуации, когда испытывали напряжение и трево-

гу, вы, по-видимому, почувствуете скованность - как физическое напряжение или как напряженную сосредоточенность на поиске выхода. Вы как бы сокращаетесь, и ваше осознание - вместе с вами. Один клиент описывал, как в подобной ситуации менялось его зрение. Его периферическое зрение суживалось, и «мое мышление тоже».

Напротив, когда вы чувствуете себя комфортно, то и ваш комфорт ощущается не только на физическом уровне. Вас не так задевают какие-то вещи. Вместо того чтобы желать более милостивого обхождения жизни с вами, вы чувствуете себя способн (ым, ой) справиться с тем, что выпадает вам, в том числе не пренебрегать новыми возможностями. «Как будто внутри меня становится больше места» - так описывал это состояние один клиент. Мы называем это более широким сознанием.

Очень хороший путь взращивания широкого сознания - создание для себя в жизни достаточного психологического пространства. Если вы регулярно уделяете себе время для отдыха от повседневной рутины, это бесценно. Необязательно при этом далеко уезжать. Некоторым людям достаточно просто взять тайм-аут, чтобы предотвратить навязчивое туннельное восприятие.

Итак, каким образом вы можете создать в своей жизни пространство, позволяющее вам просто *быть?* Этот вопрос достоин того, чтобы возвращаться к нему регулярно. В коучинге наиболее значительные изменения в человеке происходят тогда, когда он начинает чувствовать, что имеет пространство выбора того, каким ему быть и что ему делать.

Существует много факторов стимулирования расширения сознания со временем, и некоторые из них, несомненно, вынуждают вас выходить за собственные рамки. К последнему варианту относятся дети. Родительство — напряженное, занимающее много времени, а порой изнурительное и разочаровывающее занятие; однако оно постоянно привлекает ваше внимание к тому, как ваше существование связано с существованием других, настолько глубоким и особым образом важных для вас существ. Родительство заставляет вас вставать на различные позиции. Часто вы ощущаете всю

живость и силу переживаний своей первой позиции, причем одновременно ваш партнер или дети бурно заявляют о своем праве на понимание и принятие, — и вы вынуждены переходить на вторую позицию, чтобы понять их переживания в данный момент. Иногда вы также взираете на события заинтересованным, печальным, одобряющим или понимающим оком третьей позиции, пусть даже одновременно являетесь страстным участником этих событий.

Литература и другие виды искусства, знакомство с иными местами Земли и иными культурами — все это способствует осознанию мира за пределами знакомых вам миров. Поскольку эта информация вводит вас в контакт с обычаями и предположениями о мире, отличающимися от ваших собственных, вы начинаете лучше сознавать собственные стереотипы поведения и мышления. Путешествия расширяют ум не просто потому, что позволяют увидеть другие уклады жизни, но потому что благодаря этому они способствуют возникновению у вас антропологического сознания по отношению к собственному укладу.

Например, в западной культуре индивидуализм считается весьма желательной позицией. Но в некоторых восточных культурах желательная позиция — это принадлежать и вносить вклад в культуру, семью, организационные и национальные контексты. Знакомство с этими отличиями не только дает нам шанс понять «реальность» миров других людей; оно также требует от нас посмотреть свежим взглядом на нашу собственную «реальность».

Жизненные события также могут стимулировать развитие осознания. Жизнь умеет заставить вас заново оценить то, что вы воспринимали как нечто само собой разумеющееся. Одна знакомая нам расширенная семья существовала как семья благодаря регулярным телефонным разговорам между тремя сестрами, которые держали друг друга в курсе событий, организовывали семейные встречи и благоговейно хранили то, что каждый член семьи на протяжении трех поколений признавал в качестве «семейных ценностей». Только когда сестры одна за другой в возрасте за восемьдесят умерли, эта их фундаментальная, хоть и ненавязчи-

вая роль стала ясна; их дети, которые всегда любили друг друга и чувствовали себя близкими, поняли, что они, если хотят сохранить ощущение семьи, которое было столь важно для них, должны взять на себя эту роль.

До сих пор мы говорили о том, каким образом внешние события могут стимулировать расширение вашего сознания. Но то же самое может достигаться с помощью целенаправленного применения техник и подходов НЛП. Вы можете попробовать следующее (если вам нужно освежить что-то в памяти, вернитесь к 3-й главе).

- **Взгляните с другой позиции.** Взгляните на то, что вам привычно, - окружение, свое поведение, свои навыки и способности, свои убеждения и ценности, свою идентичность. Поставьте себя в позицию визитера с Марса или интервьюера, который должен составить ваш личностный профиль. Как возник этот привычный паттерн мышления, действий, бытия? Что он для вас значит? Он остается эффективным или превратился в устаревший реквизит вашей личной истории? Вы себя чувствуете комфортно, описывая его своему воображаемому собеседнику, или же место этих стереотипов в вашей жизни начинает вас как то озадачивать? При обучении материал из сознания перемещается в бессознательное хранилище; часто это бывает очень полезно, потому что многие усвоенные паттерны не требуют пересмотра. Но, с другой стороны, вы в результате сохраняете старые способы существования даже тогда, когда они перестали быть уместными. Взгляд с точки зрения любознательного аутсайдера - один из путей ввести эти паттерны в сознание, чтобы дать себе возможность сделать по их поводу выбор.

- **Разрешите себе задаваться глобальными вопросами.** Чего я на самом деле хочу в своей жизни? Что в данный момент самое важное в моей жизни? Что мне по-настоящему хотелось бы делать такого, чего я никогда раньше не делал? Как я могу разделить мою большую мечту на разрешимые задачи и начать воплощать ее в реальность? Каким может быть первый шаг? Как говорится, жизнь - не репетиция. Поэтому спросите себя, может

ли вас удовлетворять пьеса, в которой вы участвуете, и ваша игра. Поощряя свое воображение, оставаясь в контакте с тем, что для вас важно, вы сможете исследовать свои границы и понять, как обогатить свою жизнь сейчас, чтобы не сожалеть позже.

- **Спрашивайте себя о своих подлинных ценностях.** Какие качества, какое поведение у себя или других вам важны? Следующий вопрос: насколько ваша жизнь согласуется с этими ценностями? Живете ли вы в соответствии с ними? Обеспечиваете ли вы себе круг людей, живущих в соответствии с ними? Если результат размышлений над этими вопросами — множество «нет», возможно, ваша духовная жизнь подорвана. Каким мог бы быть ваш первый шаг к тому, чтобы сблизить свою жизнь со своими ценностями?

- **Позволяйте своему телу помогать вам.** Расширение сознания имеет физиологический коррелят. Ваше тело - один из лучших источников информации о состоянии вашего бытия. Эмоциональные паттерны, такие, как устойчивый гнев, обида или разочарование, находят отражение или выражение в физиологии. Например, насколько возможно быть в состоянии расслабленного осознания, когда вы сдерживаете дыхание, ваши плечи напряжены, ваш живот вздут или бурчит?

Внимательно относясь к своей физиологии, вы можете использовать ее для мониторинга своей духовной жизни. Что вы замечаете в своем теле в те моменты, когда чувствуете себя в наибольшей степени духовно жив (ым, ой) и в максимальном контакте со своим индивидуальным видением? Ощущение легкости? Быстроту движений? Может быть, вы, подобно многим, описывавшим это, ощущаете свое тело как поток? Ощущаете себя во взаимосвязи с чем-то большим? Как бы ощущаете пространство, где вы можете быть и можете двигаться? Вы ясно и четко видите? Что вы испытываете в теле, когда, напротив, находитесь не в форме? Тяжесть? Вялость? Беспокойство и напряжение? Возбуждение? Инертность? Замедленность? Все воспринимается ярко и резко? Или дисгармонично? Вы чувствуете себя загнанн (ым, ой) в угол? Наблюдение за

происходящим подскажет вам, находитесь ли вы на своем пути и движетесь ли в правильном направлении. Подобная информация может использоваться подобно стрелке компаса - она указывает, что необходимо предпринять.

Если вы пассивны, подавлены, неважно себя чувствуете - отметьте, с чем это связано. Если вы напряжены, как сжатая пружина - задайтесь вопросом: с чем это связано? Используйте свое состояние как биологическую обратную связь, направляющую ваше внимание на необходимые изменения. И когда вы чувствуете себя комфортно, достаточно открыто и способны видеть больший контекст, тоже обязательно отметьте, что помогло вам достичь этого. Потому что именно этого вы хотите иметь больше в своей жизни.

УПРАЖНЕНИЕ: мониторинг текущей ситуации

- Уделите несколько минут тому, чтобы осознать свое самочувствие в данный момент. Ваше тело является расслабленным и бодрым или напряженным и скованным?
- Как вы в данный момент реагируете на эту обратную связь? Используете ли вы ее максимальным образом и позволяете ли себе быть руководим (ым, ой) ею?
- Если вы еще не начали работать с информацией, которую вам дает ваше тело, какой первый шаг в этом направлении вы могли бы сделать прямо сейчас?

ЗАБОТА НА ВСЕХ УРОВНЯХ

Если вы активно стремитесь стимулировать состояние расслабленного осознания, вы даете себе наилучший шанс самоисцеления и достижения того состояния бытия, того согласия со своими глубинными ценностями, которые характеризуют духовную жизнь. Один из путей к этому — освоение и практическое использование какой-либо из техник изменения состояния. Медитация, аутотре-

нинг, самогипноз, йога — все это может помогать вам осуществить изменения на этом телесно-психическом уровне. Каждая из указанных техник вызывает состояние, которое называют по-разному, - «сосредоточенной отрешенностью», «спокойной быстротой», - характеризующееся физическим успокоением, изменением электрической активности мозга и выработкой эндорфинов.

Так что, может быть, вам будет интересно подумать о том, какие физические и психологические навыки вы бы хотели развить у себя, чтобы поддерживать и восстанавливать свое благополучие. Даже если вы уже владеете каким-нибудь таким способом, стоит поразмыслить, что еще вы могли бы добавить к своему арсеналу. Нередко оказывается, что к старым удовольствиям можно добавить новые и наслаждаться всем одновременно.

Тони обратился к нам за помощью: он хотел уменьшить свой стресс. Его работа в компании, производящей компьютерные программы, была очень напряженной. В свободное время Тони поднимал тяжести и играл в сквош. Мы указали ему, что его состояние было примерно одинаковым, когда он работал и когда он не работал: в обоих случаях для занятий Тома были характерны скорость, соревновательность и стремление к достижению. Тело и психика Тони постоянно находились в напряжении. В результате он плохо спал и с трудом расслаблялся. Его рабочий график оставлял мало времени для спонтанности, от чего страдали дружеские отношения.

Когда Тони это понял, он решил произвести некоторые радикальные изменения. Он решил стать независимым консультантом, чтобы иметь больше контроля над своей работой и рабочими часами; также он стал брать уроки игры на фортепиано, потому что всегда хотел этому научиться. Еще будучи начинающим, он обнаружил, что игра на пианино приводит его в совершенно иное состояние — внимания и покоя, сосредотачивающее на моменте и напоминающее о целом жизненном измерении, которому прежде он едва ли уделял время. Вскоре он купил себе пианино и смог сделать этот опыт частью своей повседневной жизни.

КАК ЗАНИМАТЬ ПОЗИЦИЮ БЛАГОДАРНОСТИ

Вспомните моменты своей жизни, которые были по-настоящему особыми — ваши «пиковые переживания». Испытывали ли вы, подобно многим другим, благодарность? Она является очень частым компонентом «пиковых переживаний», обычно связанным с ощущением «запредельного», которое является характерным проявлением духовной жизни. Для некоторых благодарность непосредственно связана с их религиозной верой - это благодарность к богу. Другие могут испытывать благодарность не к чему-то или кому-то, а за свой опыт. Один человек описал это как «благодарность просто за то, что я жив здесь, в этот момент, прямо сейчас». Для кого-то это настоящий молитвенный опыт: христианский мистик Мейстер Экхарт сказал, что простейшая молитва — слова «Господи, благодарю тебя за все».

УПРАЖНЕНИЕ

Подумайте о каком-либо пиковом переживании вашей жизни. Часто это уникальные моменты, которые остаются с вами навсегда. Для некоторых людей это рождение ребенка. Или, может быть, это было время, когда вы завершили что-то по-настоящему важное для вас; момент внезапного озарения или понимания; выдающееся впечатление; момент, когда вы глубоко прониклись красотой чего-либо. Мысленно воспроизведите это переживание. Что вы чувствовали? Было ли у вас чувство связи с высшим началом? Изумления? Благодарности?

Чтобы был дар, нужен получатель. Чтобы получить дар, вы должны быть ему открыты. Культивируя род сознания, о котором мы говорим, вы помогаете себе стать открыт (ым, ой) предлагаемым дарам. Начать вы можете очень просто — делая паузу, достаточно долгую, чтобы обратить внимание на свое переживание и присутствовать в нем. Для Яна есть моменты перед каждой едой, когда ему легко это делать. Некоторые назвали бы это молитвой, но Ян

необязательно что-то говорит. Какие моменты внимания и открытости вы могли бы регулярным образом воссоздавать в своей жизни?

Искусство переживания можно практиковать постоянно, что бы ни происходило в остальном в вашей жизни, лишь бы вы напоминали себе делать паузу и замечать то, что предлагает вам мир.

Жизнь в духе - это венец существования, придающий смысл всему остальному. В этой жизни мы можем чувствовать, что весь сложный мир - одно богатейшее целое или что этот один специальный момент, одно особое переживание в каком-то смысле содержит в себе весь человеческий опыт. Как именно об этом сказать, зависит от акцентов, которые ставим мы сами. Суть же состоит в том, что в такие моменты у вас бывает мощное чувство связи между собой как уникальным индивидом и чем-то много большим.

Наш опыт освоения и использования НЛП показывает, что нам необязательно сидеть и ждать, чтобы эти мощные переживания с нами случились: НЛП дает нам способы культивировать их, открываться им и жить более полно. Мы очень надеемся, что вы получите наслаждение, занимаясь этим.

СОДЕРЖАНИЕ

Ян Макдермот
Венди Яго

ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС НЛП

Ответственный редактор *Е. Басова*
Художественный редактор *£. Савченко*
Технический редактор *Н. Носова*
Компьютерная верстка *С. Кладов*
Корректор *Н. Митрофанова*

ООО «Издательство «Эксмо»
127299, Москва, ул. Клары Цеткин, д. 18/5. Тел.: 411-68-86, 956-39-21.
Home page: **www.eksmo.ru** E-mail: **info@eksmo.ru**

Подписано в печать с готовых монтажей 04.07.2006.
Формат 60x90 1/16. Гарнитура «FreeSetCTT». Печать офсетная.
Бумага тип. Усл. печ. л. 29,0.
Доп. тираж 4 000 экз. Зак. № 1315.

Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленных диапозитивов в ОАО "Тульская типография".
300600, г. Тула, пр. Ленина, 109 .

Перед вами практическое руководство по освоению базовых понятий и техник НЛП, отличающееся рациональностью, простотой восприятия и искренней доброжелательностью. В нем сконцентрирована вся необходимая вам информация по этой теме, собранная одним из мировых гуру нейролингвистического программирования Яном Макдермотом и экспертом по НЛП-тренингам Венди Яго.



«СЕКРЕТ НЛП КРОЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ОНО УСТРАНЯЕТ ВСЕ ПРЕГРАДЫ НА ПУТИ К ПРОЦВЕТАНИЮ И БЛАГОПОЛУЧИЮ И РЕАЛЬНО ПОМОГАЕТ ВАМ ДОСТИЧЬ ТОГО, О ЧЕМ ВЫ МЕЧТАЕТЕ!»

Ян Макдермот

«ЯН МАКДЕРМОТ СОБРАЛ ВСЕ ИЗВЕСТНЫЕ ТЕОРИИ НЛП, СЛОЖИЛ ИХ ВМЕСТЕ И ПРИДУМАЛ РЕЦЕПТ УСПЕХА, КОТОРОГО ТЕПЕРЬ МОЖЕТ ДОБИТЬСЯ КАЖДЫЙ!»

«The Guardian»


ISBN 5-699-12157-9
9 785699 121571 >